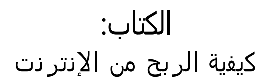


كيفية الربح من الإنترنت

إعداد

إكرام عيد

الكتاب:

كيفية الربح من الإنترنت

المؤلف : إكرام عيد

تصميم الغلاف:
أحمد عبد السميع

رقم الإيداع: :
٢٠٢١/٢٢٠٨٨

الترقيم الدولي:
978-977-6780-88-0

الناشر



رئيس مجلس الإدارة
إكرام عيد

المدير العام
أحمد عبد السميع

لإدارة:
واتس:
(+2) ٠١٠٠٩٤١٤٤٩٧
alfra3ina@gmail.com

يمكنكم متابعة أخبارنا وإصداراتنا من خلال شركائنا الاستراتيجيين

موقع الإتقان **www.alitqan.net**
بوابة ذات **www.zaat.vip**
بوابة نبض المجتمع **www.mujtam3.com**

إهـــــــداء

إلى الحبيبة حبيبة

إبنتى وأغلى ما أملك فى هذه الحياه

إلى زوجى وحبيبى ورفيق دربى أحمد

شكراً لوجودكم فى حياتى

مقــدمة

لعل البعض قد سمع قبل ذلك عن الربح من الإنترنت ولم يهتم أو قد بدأ مشوار الربح ولم يكمله ولم يشعر بأى فائدة منه ولعل البعض قد وقع ضحية لبعض المواقع النصابة التى أضاعت عليه وقته وماله .

ولعل هناك من لم يعرف أصلاًأنه يمكنه الربح من الإنترنت ويربح مبالغ رائعة جداً شهرياً وذلك من خلال العديد من طرق الربح من الإنترنت والتى سوف نتعرف عليها بالتفصيل خطوة بخطوة إن شاء الله تعالى داخل صفحات هذا الكتاب .

طريقة الربح للمبتدئين

طرق الربح من أمازون

مما لا شك فيه أن الانترنت أصبح في يومنا هذا وسيلة لربح المال و تحقيق دخل اضافي، كما أن طرق ربح المال من الانترنت أصبحت مختلفة، فإن كنت من عشاق التسويق الالكتروني فان موقع أمازون سيكون المكان المناسب لك كي تحقق أرباحاً ضخمة عبر الإنترنت، فالموقع يعد الأكبر عالمياً لبيع المنتجات عبر الإنترنت و خاصة أنه يعتبر رقم واحد للشراء عبر الانترنت في الولايات المتحدة الامريكية

وسوف نتحدث عن طرق الربح من الفايسبوك ونشير باختصار لمجموعة من الشركات التي يمكن الاعتماد عليها في ذلك، و من بينها أمازون، فالأن سنخصص هذه الكتاب لموقع أمازون والمواقع الأخرى والتى تفتح لك مجال الربح من أوسع الأبواب وموقع أمازون على وجه الخصوص، فهو يوفر نظام الافيليت ويعتبر أفضل من غيره ،

و خاصة من اكبر منافسيه مثل ايباي وكلينك بانك، و ذلك لكونه يقدم عمولة أولية، بمجرد فتح حسابك بنسبة ٤ بالمائة عند بيع اي منتج عن طريق رابطك، و هذه النسبة في ازدياد حسب نوعية المنتج الذي تقوم بالتسويق له، و حسب عدد مبيعاتك الشهرية.

طرق الربح من أمازون:

أولا نظام الافليت:

موقع أمازون يوفر للمسوقين ومحترفي العمل عبر الإنترنت، فرصة ذهبية للعمل من خلال بيع منتجات أمازون مقابل نسبة ما بين ١٠ إلى ١٥ %.

وإليك طريقة التسجيل فى نظام الأفليت الخاص بأمازون .

١- ادخل على موقع أمازون

٢- اذهب إلى أسفل الصفحة واضغط على الصفحة الرئيسية واضغط على كلمة become an affiliate ستفتح لك صفحة Amazon associates أعلاها

٣- اختر join now free

٤- أضف بريدك اللالإلكترونى ثم استكمل بقية المعلومات الخاصة بالتسجيل من العنوان

والاسم بالكامل وطريقة الدفع والموقع الإلكترونى الخاص بك .

ترويج المنتجات بالأفليت

يمكنك الترويج لمنتجات أمازون بأكثر من طريقة وخاصة عبر موقعك أو عبر الفايسبوك أو تويتر أو الإيميل وذلك بالطريقة الأتية :-

اختر من داخل Amazon assciates كلمة بحثية تختار عن طريقها الـ niche المناسب

لك ومن الأفضل أن تكون لديك معلومات عنه تستطيع التسويق له .

من خلال الطرق المتاحة لديك والتى أشرنا إليها أعلاه .

بعد اختيار المنتج والضغط عليه ستفتح لك صفحة تعرض المنتج وصورته وتفاصيله .

اضغط فى الأعلى على link this page واحصل على الأكواد والبانرات بسهولة .

ثانياً :- إنشاء متجر

يوفر Amazon associates امكانية إنشاء متجر web store خاص بك لضم منتجات تسوق لها على أمازون والمتجر الإلكترونى إحدى طرق كسب المال من موقع أمازون وهو عبارة عن صفحات انترنت تحتوى على سلع على موقع أمازون بحيث يقوم الزائر بتصفح السلع المعروضة وانتقاء ما يريد منها .

وفى حالة قيامه بشراء سلعة معينة فسيحصل صاحب المتجر الإلكترونى على عمولة أى مبلغ مالى معين مقابل عملية البيع التى تمت .

ثالثاً : عبر منصة amazon kindle

منصة amazon kindle هى عبارة عن منصة تتيح للمستخدمين إمكانية ربح المال من الإنترنت عبر بيع الكتب الإلكترونية .

ومعلوم أن أمازون كانت هذه بداياته الأولى فى عالم التجارة الإلكترونية ثم توسع بالشكل الذى نراه حالياً .

طرق عمل منصة أمازون أنك تقوم برفع كتاب معين ثم تحدد له سعراً ليقوم الأخرون بشرائه .

ألا أن هناك شروطاً يجب عليك احترامها للعمل عبر منصة amazon kindle ومن أهمها أن تكون لديك حقوق كاملة فى بيع الكتاب وثانياً أن يكون الكتاب

ذو محتوى يدل على عنوانه فأمازون لا يقبل التلاعب بالعناوين والأغلفة .

للعمل بهذه الطريقة يتوجب عليك التسجيل فى منصة amazon kindle لربح المال عبر بيع الكتب من خلال النقر على رابط الدخول أسفله والتسجيل.

وعملية التسجيل بسيطة جداً حيث يتوجب عليك ملئ البيانات الشخصية الخاصة بك ثم الإلتحاق بمنصة الموقع .

نشير هنا على أن الربح من أمازون يعتمد على كثرة الزوار لموقعك إن كان لديك موقع أو مدونة .

أما ان لم يكن لك مدونة أو موقع فعليك الإجتهاد فى طرق التسويق لمنتجات أمازون وأعتقد أن هذا الكتاب سيفيدك كثيراً فى طرق التربح لمنجاتك بدون موقع أو مدونة فقط ابقى معنا لنهاية الكتاب .

نصائح للربح من الإنترنت

كثيرة هي المحاولات التي نقوم بها يومياً لتحقيق عائد مادي على الإنترنت، ولكن مع كثرة المستغلين لهذه المحاولات تجد نفسك وسط مجموعة من المقالات والدروس التي لا تغني ولا تعود عليك بأي نوعٍ من أنواع الربح، ويأتي السؤال هنا عن كيفية التخلص من هذه المواضيع المضللة .

دائماً هناك قواعد أساسية لأي عمل، والعمل على الانترنت لديه قواعده أيضاً واليوم سأقوم بذكر أهم ٦ نصائح للنجاح والربح من الإنترنت.

١- الايمان بفكرة الربح:

الايمان بفكرة الربح من النت هي أول وأهم نقطة تجعلك تربح من النت فاذا لم تكن تؤمن بفكرة الربح فلا يجوز أن تفكر فيه أو تحاول أن تربح من خلالها فمن الطبيعي أنك مادمت غير مقتنع بشيئ

لن تؤدي فيه بشكل جيد ويجب أيضا أن تعلم أن الربح من النت ليس سهلا وأن له قواعد يجب احترامها والعمل بها لكي نربح من خلالها.

٢- البحث عن مصادر موثوقة واختيار مصدر المعلومة:

البعد عن الجهلاء من ثاني أهم الأشياء التي يجب أن تضعها في اعتبارك لنجاح في مشوار الربح من النت لا أقصد بالجهلاء من لايكتب أو يقرأ بل أقصد الجهلاء الذين يتحدثون عن الربح دون تجربة وغالبا ما يكون كلامهم هو نفي لفكرة الربح من النت وهناك نوع من اخر من الجهلاء وهم اللذين قاموا بتجربة فاشلة وتعاملو مع شركات مجهولة ثم يشارك لك تجربته الفاشلة لينقل لك شحنة سلبية تؤثر عليك وتصيبك بالاحباط وكذلك مصدر المعلومات جد مهم فاذا كان مصدر معلوماتك غير صحيح سوف تنتهي تجربتك بالفشل الذريع وفي تلك الحالتين سوف تتوقف عن العمل والربح من النت.

اليك حل بسيط ومثالي لهذه المشاكل والذي قمت بتطبيقها شخصيا أولا بالنسبة للجهلاء فلا تتحدث معهم في الموضوع مرة أخرى ولاتحاول اثبات رأيك لهم

أما بالنسبة للمعلومات فأنت لديك عقل لتمييز به بين الأفضل والأسوء وهناك أيضا بعض الفيديوهات على اليوتيوب للنصب والاحتيال مثال على ذلك أربح ٢٠ دولار كل ٥ دقائق أو أربح ٢٠٠٠ دولار شهريا

٣- تنظيم الوقت وتحديد مجال العلم:

قبل البدأ في العنصر الثالث يجب أن نتعلم أن الربح من النت هو عمل فكري كما هو يحدث على أرض الواقع فيجب أن نحترم الوقت ونختار مجال العمل المناسب فمجال العمل المناسب لنا هو ليس في الحقيقة أكثر مالا لنا بل هو الأكثر إتقاننا فكل مجال

يوجد فيه احترافية في العمل يكون عائده كبير وعلى النت كل مجالات العمل مفتوحة مهما كانت المهنة فاذا كنت طبيب أو مهندس أو معلم أو كاتب تجد مكانك بالتأكيد فأختار المناسب لك ولاتختار المال أما تنظيم الوقت فهو عامل أساسي في تحديد نسبة الربح وهذا لايعني أن تكون متفرغ ٢٤ ساعة على ٢٤ ساعة بل هو يعتمد على العمل الذي تشتغل فيه فمثلا اذا أردت كتابة أكواد الكبتشا سنشرح هذه الطريقة في درس أخر فيكفينا ٤ ساعات يوميا مقسمة على مرتين وهكذا فأنت تستطيع أن تحدد وقتك وربحك.

٤- التخصص والتركيز:

التركيز والتخصص هو العامل الأساسي الذي سيحدد فشل لأو نجاح مسيرتك في الربح من النت وتركيزك في مجال واحد يجعل مجهودك مكثف وتركيزك أعلى.

٥- -التسويق:

التسويق لعملك يجب أن يكون مدروس بشكل كبير سواء كنت تسوق في المنتديات أو المواقع والتسويق للاعلانات.

٦- اختيار الشركات:

المواقع والشركات التي تتعامل معها يجب أن تكون مضمونة مثل جوجل أدسينس أو حسوب واذا كانت مواقع الفوركس يجب أن تكون مضمونة.

أهم طرق الربح وكيفية التسجيل فيها

أهم طرق الربح من الانترنت ؟

١- إعلانات جوجل Google AdSense.

٢- التسويق بالعمولة Affiliate Marketing.

٣- تقديم الاستشارات Consulting.

٤- الدورات عبر الإنترنت

٥- الدروب شيبينغ Drop Shipping.

٧- المنشورات المدعومة Sponsored Posts.

٨- التصميم والبيع عن طريق أمازون

٩- Merch by Amazon.

١٠- اليوتيوب Youtube.

١١- الربح من أدسنس

١٢- الربح من الفوركس

١٣- منصات العمل الحر

١٤- الربح من عروض CPA

١٥- الربح من إختصار الروابط

أولاً : كيفية الربح من اعلانات جوجل والتسجيل فيها ١-

١- إعلانات جوجل Google AdSense

تعرَّف على مقدار الربح الذي يمكن أن تحقِّقه باستخدام AdSense

تحقيق الربح من موقعك الإلكتروني

يتنافس ملايين المعلنين على مساحتك الإعلانية، ما يعني تحقيق المزيد من الأرباح وعرض إعلانات أكثر صلة بموقعك الإلكتروني وملء المزيد من المساحات الإعلانية فيه

الإعلانات المحسّنة للأجهزة الجوّالة

تحسين حجم وحداتك الإعلانية Google يمكن لـ بحيث تلائم أجهزة كمبيوتر سطح المكتب أو الأجهزة الجوّالة تلقائيًا، ما يعني زيادة فرصة رؤيتها والنقر عليها

توفير الوقت

بمجرّد إضافة رمز إلى موقعك الإلكتروني، ستعرض Google تلقائيًا إعلانات مخصّصة لموقعك، ما سيوفّر لك الوقت في إجراء تغييرات على رمز الإعلان

المزايا

نشر الإعلانات الأعلى ربحًا فقط

عزّز أرباحك واحصل على عروض الأسعار على مساحاتك الإعلانية من أكبر شبكة للمعلنين على الإنترنت.

الإعلانات المناسبة لجمهورك

تتم مراجعة الإعلانات للتأكّد من جودتها العالية وصلتها بالمحتوى أو الجمهور، حتى عند عرضها على الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية. وبهذه الطريقة ستتمكّن من جذب المزيد من الأرباح على الإنترنت

أنت صاحب القرار

يمكنك حظر الإعلانات التي لا تعجبك وتخصيص مواضع ظهور الإعلانات واختيار أنواع الإعلانات الأكثر ملاءمةً لموقعك الإلكتروني.

ما عليك سوى إضافة رمز AdSense البسيط إلى موقعك الإلكتروني، وسيبدأ عمله على الفور.

٢- التسويق بالعمولة Affiliate Marketing

ما هو التسويق بالعمولة وكيف تبدأ به ؟
Affiliate Marketing



Affiliate Marketing يعتبر التسويق بالعمولة أكثر الطرق شهرة وشيوعاً لربح المال من الإنترنت، ولكن حينما يأتي السؤال ما هو Affiliate Marketing التسويق بالعمولة

يجب أن تكون الإجابة أكثر وضوحاً وتحديداً، فهناك الكثير من الناس العادية على الإنترنت، يجنون المال عن طريق التسويق بالعمولة، ولم يفهموا بعد ما هو التسويق بالعمولة، وكيف يعمل فعلياً

في البداية دعنا نلقي نظرة على تعريف موسوعة ويكيبيديا الإنجليزية للتسويق بالعمولة

Affiliate Marketing

التسويق بالعمولة هو نشاط تسويقي في نوع من الأعمال الذي يقوم فيه صاحب العمل بإعطاء المسوق/المسوقين بالعمولة مكافأة عن كل زائر أو عميل يقوم بالشراء من موقع صاحب العمل، بجهود المسوق الشخصية

تعريف معقد بعض الشيء .. أليس كذلك؟

حسناً فلنأت للحديث المفهوم، سأعطيك تعريفي المبسط للتسويق بالعمولة

التسويق بالعمولة هو عملية ترويجية تقوم بها أنت لأشخاص/شركات آخرين، وتحصل في مقابلها على عمولة نظير إتمام عملية البيع عن طريقك أنت

أعتقد أن هذا التعريف أبسط نوعاً ما .. أليس كذلك؟

وهو يحدث تماماً على الإنترنت كما يحدث في عالم الواقع، غير أن المجالات والفرص والربح على الإنترنت أكبر بكثير عنها في عالم الواقع

وإذا كان هذا التعريف صعب عليك نوعاً ما أيضاً، فإليك التعريف التالي

التسويق بالعمولة يعتمد بصورة أساسية على " أن تقوم ببيع أو ترويج منتجات/خدمات شخص آخر، وتحصل على عمولة لك كعائد مقابل هذا المجهود

المفهوم الأساسي الذي يعتمد عليه التسويق بالعمولة هو أنك تحصل على عمولتك حينما تحصل بالفعل عملية البيع

وكما لك أن تتخيل، فإن هذه الأمر جذاب للغاية بالنسبة لكثير من الناس، وخاصة إذا كان لديك موقع على الإنترنت، ولكن ليس لديك منتج، أو حتى لديك القدرة على إنشاء منتج و بيعه على موقعك، ففي هذه الحالة سيكون التسويق بالعمولة حل فعّال بالنسبة لك

هدفنا في هذا المقال هو أن نشرح لك المبادئ الأساسية للتسويق بالعمولة على الإنترنت، وتوضيح كيف أنه يمكنك أن أن تبدأ حملتك الأولى في التسويق بالعمولة **Affiliate Marketing** من الصفر، بأقل القليل من المال

لذلك – وبصورة مبدأيه – فإن أول ما يجب عليك فعله لكي تبدأ هو **Affiliate** كمسوق

أن تقوم بترويج منتجات الآخرين (سواء أكانوا شركات أو أفراد) باستخدام رابط خاص بك يُسمى Referral Link أو Tracking IDأو أي اسم آخر، المهم أنه يشير إليك، وإليك أنت وحدك، وهو يُمكّن صاحب العمل من متابعة الزوار القادمين عن طريقك، وخاصة أولئك الذين أتموا عملية البيع، لذلك يجب أن يكون هذا الرابط خاص

بك أنت وحدك، فلا يجب عليك استخدام أي رابط آخر سواه لإثبات أحقيتك بالعمولة، في حالة إتمام عملية البيع.

إذا قام أي شخص من زوارك، بإتمام عملية البيع المقصودة (أو إتخاذ إجراء معين، كتسجيل في موقع ما، أو ملأ استمارة استبيان، أو غيره) عن طريق الرابط الخاص بك، فإنه يتم متابعتها من قبل صاحب الموقع الأصلي (المعلن) وبناءاً عليها تحصل على العمولة الخاصة بك. تلك العمولة من الممكن أن تكون نسبة من قيمة المنتج (كما يفعل كلك بانك أو مبلغ ثابت يحدده المعلن (كما تفعل ClickBank) بهذه الطريقة، فإن المعلن والناشر – MaxBounty) كلاهما – يستفيد .. المعلن يحصل على الكثير من المبيعات لمنتجاته/خدماته، بينما الكثير من الناشرين (أو المسوقين Affiliates) يروجون منتجاتهم، ويزيدون دخلهم بالعمولة التي يحصلون عليها نظير ترويج هذه السلعة/الخدمة. وعلاوة على ذلك، فإن

المعلن لن يدفع قرشاً إلى الناشر إلا في حالة إتمام عملية البيع، فلا يوجد مخاطرة في الأمر مثل حملات كتلك التي تقوم بها شركات PPC الإعلان بالنقرة كبرى مثل جوجل

ولأجل هذا السبب يقوم معظم منشيء المنتجات بإنتاج برنامج أفالييت خاص بهم، يقدمونه بروابط خاصة في مواقعهم التي يعلنون فيها عن منتجاتهم.

فيم يستخدم التسويق بالعمولة
Affiliate Marketing

بصورة أساسية، يُستخدم التسويق بالعمولة من قبل الشركات للوصول إلى شريحة أكبر من الجمهور، بغرض تحويلهم إلى عملاء، وزيادة حجم المبيعات. وهي وسيلة رائعة للغاية للشركات أن تصل إلى عدد أكبر من المسوقين يقوموا بالإعلان لمنتجاتهم/خدماتهم في مقابل عائد بسيط .. عمولة بسيطة عن كل عملية بيع

علي سبيل المثال

تخيل أن لديك البزنس الخاص بك الذي تبيع فيه

منتج معين، وكمالك لهذا البزنس يكون من

الصعوبة عليك أن تقوم بتسويق أي منتج من

المنتجات/الخدمات التي تنتجها، ولكن إذا كان

لديك ١٠٠ شخص آخر يبيع هذا المنتج لك، فأنت

في هذه الحالة ترفع الضغط العصبي المبذول من

قبلك لأجل ترويج وبيع هذا المنتج، فتكتفي

بالتحصيل، وتسوية الحسابات، وهذا بالتالي سيسمح لحجم البزنس الخاص بك، أن ينطلق في مساحة أكبر من الانتشار، والوصول إلى المساحة المستهدفة من السوق في وقت قصير، وبناء قاعدة العملاء المرغوبة بزيادة المبيعات لاحظ أن كل هذا بافتراض أن أولئك الـ ١٠٠ أنت قمت بتعيينهم، وتشرف عليهم فقط

ولكن افترض أن هؤلاء الـ ١٠٠ كل واحد منهم يحصل على عمولة معقولة نظير كل عملية بيع يتمّها .. إنها صفقة رابحة للغاية، وهذا عامل محفز يدفع الناس **Affiliates** إلى العمل أكثر وأكثر لبلوغ الغاية المطلوبة من هذا العمل .. إنها صفقة رابحة للطرفين بالمعنى الحرفي للكلمة Win-Win Deal فكلاً من المنتج والمسوق يربح، ويربح بشكل مرضي كذلك .. وربما تشيع أنت جواً من المنافسة في هذه الأجواء عن طريق

التحفيز بالجوائز وإعلان نتائج المسوقين .. فهذا كفيل بحق بإشعال نار المنافسة على أوجها

هل حقاً التسويق بالعمولة مربح؟ Affiliate Marketing

الإجابة بكل بساطة ... (نعم) .. وألف مليون (نعم) كذلك

لقد حققت – شخصياً – الكثير من الأموال من الإنترنت عن طريق التسويق بالعمولة على مدار سنين، وما زلت في الواقع، وكذلك استخدم جود برنامج خاص للتسويق بالعمولة في موقع وهي نقدم ٥٠% عمولة لو تلاحظ – حيث ثيمز أكبر نسبة عمولة تقدمها شركة عربية. ولكن إذا صادفتك تلك الإعلانات التي كنت أقابلها، والتي تحدثك عن التسويق بالعمولة، وكأنه لعبة أطفال

وأنه يمكنك عمل آلاف من الدولارات يومياً بجهد بسيط منك، فاعلم جيداً أن هذا غير صحيح بالمرة

ولا تفهم بهذا أنك لن تستطيع تحقيق تلك الآلاف من الدولارات، وهناك بالفعل من يحقق الآلاف يومياً، ولكن الحقيقية هي أنه لم يحقق أي منهم آلاف الدولارات بين ليلة وضحاها .. مستحيل .. لقد أخذ منهم النجاح الكثير من الوقت والمجهود لإنشاء تلك الإمبراطورية من التسويق بالعمولة Affiliate Marketing الخاصة بهم، وبعد هذا الجهد تأتي مرحلة جني الأرباح نتيجة هذه الجهود

وتذكر من البداية، أن التسويق بالعمولة

عمل وبزنس مثله مثل Affiliate Marketing

أي عمل آخر في الحياة العادية، وأنه وسيلة

أكثر من رائعة لجني المال على الإنترنت، مثله

مثل أي عمل آخر في الحياة العادية، وأنه

سيحتاج منك الكثير الوقت والجهد والمال

تبذله فيه مثله مثل أي عمل آخر في الحياة،

وهذا حتى تستطيع جني مثل تلك المبالغ

والأرباح التي تحلم بها.

أما أجمل شيء في التسويق بالعمولة

فهو أنك حقاً تستطيع Affiliate Marketing

البدء في بناء البزنس الخاص بك من اليوم.

الأمر نسبياً مجاناً، وجل ما سيتم استهلاكه من

رصيدك في المرحلة الأولى فقط هو الوقت

لماذا تبدأ بالتسويق بالعمولة

Affiliate Marketing

يعتبر Affiliate Marketing التسويق بالعمولة

وسيلة رائعة لك كفرد لتحقيق المال، وأسوق

إليك هنا بعض الأسباب التي توضح هذا المفهوم

أنت لست في حاجة إلى مبلغ كبير من المال لكي

تبدأ نشاطك في التسويق بالعمولة Affiliate

على الإنترنت Marketing

١- أنت لست في حاجة إلى شراء أو تخزين مخزون.

٢- أنت لست في حاجة إلى عقد الصفقات أو إنهاء المبيعات مع العملاء.

٣- أنت لست في حاجة إلى إرسال البضائع إلى العملاء، وكذلك لست في حاجة إلى التعامل مع المبالغ المستردة.

٤- أنت تستطيع إدارة بزنس التسويق بالعمولة Affiliate Marketing من أي مكان في العالم، وفور إطلاق البنزنس الخاص بك على الإنترنت، يمكنك العمل وجني الأموال في أي وقت، ٢٤ ساعة في

اليوم، ٣٦٥ يوم في السنة (أي حتى وأنت نائم

كيف أبدأ مع التسويق بالعمولة
Affiliate Marketing

هناك بعض الاعتبارات التي يجب أن تضعها في ذهنك قبل اختيار الدخول إلى هذا المجال من الأعمال .. بداية يجب أن تختار المنتج الصحيح الذي تروج له، وثانيها أنه يجب أن يكون لديك الجمهور المهتم بهذا المنتج.

هذه الخطوة هي الخطوة الأهم – حرفياً – للبدء في العمل بالتسويق للعمولة .. لذلك إذا أخطأت في هذه الخطوة، فسوف تفشل للأسف – في هذا النوع من الأعمال

يجب عليك أن تختار المنتج الذي يقدم الحلول والمساعدة للجمهور الذي تتعامل معه، فإذا كان لديك مدونة تتحدث عن التخسيس وإنقاص الوزن، فإن ترويج منتج يتحدث عن الفوركس في هذه الحالة يكون مضيعة للوقت، وعديم الجدوى، ولن يكون العائد فقط عدم حصولك على مبيعات، ولكن كذلك ربما تفقد مصداقيتك مع عملائك. وأيضاً لا تغفل عن أن ترويج منتج قليل الجودة كفيل بأن يُفقدك شهرتك وعلامتك التجارية في المجال الذي

تعمل به تذكر دائماً .. لكي تحصل على أفضل النتائج، تأكد من أنك تقوم بترويج منتج قمت بتجربته ومعاينته بالفعل، أو

أنك متأكد بنسبة ١٠٠% من جودته الكافية لعرضه على عملائك .. ولا تغتر
بحجم العمولة الذي يتم عرضه لأجل ترويج هذا المنتج في مدونتك، إلا بعد أن تتأكد من جودته

أعرض عليك الآن مجموعة من النصائح، سوف تساعدك لإيجاد منتجات الأفالييت المتوافقة، أو ذات العلاقة مع الشريحة التي تخصصت فيها

قم باستشكاف شبكات الأفالييت Affiliate Networks

هذه هي الخطوة الأولى لك كمسوق، حينما ترغب في العمل في مجال التسويق بالعمولة تصفح شبكات .. Affiliate Marketing

الأفاليت المشهورة، والبحث عن المنتج المتوافق مع الشريحة التي تعمل بها. تعمل شبكة الأفاليت Affiliate Networks أو كمسوق Publisher كوسيط بينك كناشر أو التاجر Advertiser وبين المعلن Affiliate الذي قام بتدشين برنامج العمولة Merchant الخاص به. هناك القليل من شبكات الأفاليت التي لديها قوائم تحوي برامج متنوعة من عروض التسويق بالعمولة، ومثل هذه القوائم – على كبر حجمها – تسمح لك بنوع من التنوع في المنتجات، يعطيك الفرصة للبحث والتقصي عن المنتج المناسب للشريحة التي تعمل بها، وأن تجده متوافقاً مع محتوى موقعك. توفر هذه الشبكات – القليلة فعلياً على الإنترنت – ميزة البحث بالكلمات

المفتاحية ذات الصلة، للحصول على منتجات
تتوافق مع مجال مدونتك

وأشهر شبكات الأفالييت على الإنترنت كلك
وهي الأفضل والأكبر ClickBank بانك
والمفضلة لديّ، حيث حصلت منها على أول
عمولة لي، وحيث استطعت تحقيق أول أموال
لي على الإنترنت، وفي هذا المكان تجد أكثر من
١٠,٠٠٠ منتج إلكتروني تسهل لك عملية البيع
والترويج فقط بالنشاط الترويجي الذي تقوم
به، ويتولى عنك الموقع بقية أعمالك

هناك كذلك شبكة كوميشن جانكشن
أو كما يتم اختصارها Commission Junction
وهناك .. ShareSale وهناك كذلك شبكة
الكثير والكثير

ابحث عن طريق محرك بحث جوجل
Google Search

إحدى الطرق الأخرى التي تساعدك على إيجاد المنتجات ذات الصلة بموضوع الشريحة التي تعمل بها، هو استعمال خدمات جوجل البحثية .. قم بإجراء المعادلة التالية في خانة البحث

تقديم الاستشارات Consulting

كيفية الربح من تقديم الإستشارات consulting

١- ما هو تعريف عملية تقديم الإستشارات consulting ؟

٢- فوائد تقديم الإستشارات consulting

٣- معلومات عن تقديم الإستشارات consulting القانونية

٤- معلومات هامة لتقديم الإستشارات consulting

٥- تعريف الإستشارة القانونية

٦- أنواع الإستشارات القانونية

أ- الإستشارات المكتوبة

ب- الإستشارات الشفاهية

المراحل التى تمر بها الإستشارات القانونية .

ان تقديم الاستشارات consulting القانونية يساعد الأفراد كثيراً فى إنجاز جميع أعمالهم القانونية التى تواجههم ويجدون صعوبة فى التعامل معها وحلها بشكل مناسب وقانونى ، لذلك تعمل بعض المواقع الإلكترونية على توفير أفضل المستشارين المتخصصين فى هذا المجال لتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح المالية المذهلة ، وهذه الإستشارة تتم من خلال طرفين مستشير وهو الشخص الذى يقدم بعض التسأؤلات ويكون الطرف الثانى فى عملية الإستشارة القانونية هو المستشار الذى يقوم بتقديم المعلومات والمستندات التى توضح الإجابة الصحيحة للأفراد بشكل قانونى ، وفى السطور القادمة سوف نوضح كل ما يخص

تقديم الإستشارات consulting القانونية فى المواقع الإلكترونية .



ما هو تعريف عملية تقديم الإستشارات consulting القانونية ؟

تعد عملية تقديم الإستشارات consulting القانونية أحد الطرق أو ا العمليات التى يحصل من خلالها الأفراد على الأرباح من خلال الإنترنت ، حيث أن كل من لديه خبرة فى مجال معين ويكون لديه إستعداد على مساعدة الأخرين فى

هذا التخصص الخاص ، ويساعد تقديم الإستشارات consulting على توضيح جميع الأهداف والأمال الخاصة بالأفراد سواء كانت شخصية أو مهنية ويحصل الأفراد على الربح المالى من هذه العملية عند الإجابة على جميع استشارات الأفراد وهذا إذا كانت الأسئلة المطروحة تتعلق بتخصصك ، وتبحث العديد من المواقع الإلكترونية على أفضل الإستشاريين فى جميع المجالات التى ترفع من معدلات زائرين الموقع .

فوائد تقديم الإستشارات consulting

يوجد العديد من الفوائد التى يحصل عليها الأفراد عند العمل فى تقديم الإستشارات **consulting** القانونية على مواقع الويب وفى العالم الواقعى وتلك الفوائد تكون كالتالى :-

- يحصل الأفراد على أرباح مالية هائلة ومذهلة عند العمل فى تقديم الإستشارات consulting فى المسائل القانونية أو فى أى تخصص أخر يبحث الزوار عن إجابات عنه .

- تزيد مهارات التواصل بين الأفراد مع زائرين الموقع بشكل كبير عند العمل فى هذا المجال .

- كلما زاد عدد الزائرين للموقع وزادات التسأولات فإن ربح الأفراد يزيد ويرتفع معه كثيراً .

- كلما كان الشخص الذى يقدم الإستشارة القانونية " المستشار " تزيد مهارته وخبرته

كثيراً بعد العمل فى تقديم الإستشارات consulting فى مواقع الويب

- **كما أنه كلما كانت خبرة الفرد كبيرة فى تقديم الإستشارات ويستطيع التعامل مع جميع تساؤلات الزائرين بشكل ماهر ومبدع كلما تسارعت الشركات التى تهتم بمجال الإستشارات على ضم هذا المستشار الماهر إليها ولذلك لجنى الربح المادى الهائل من الإنترنت .**



معلومات عن تقديم الإستشارات consulting القانونية .

سنتحدث فى الفقرة التالية عن بعض المعلومات التى تفيد الأفراد الراغبين فى معرفة كل ما هو متعلق بعملية تقديم الإستشارات التى يقدمها الإستشاريين فى العديد من المجالات

والتخصصات ، ومعلومات لتقديم الإستشارات القانونية متمثلة فى الآتى :-

- تعد عملية تقديم الإستشارات من العمليات التى يحصل من خلالها الأفراد على الكثير من الأموال وهم فى منزلهم .
- يساعد تقديم الإستشارات consulting فى حل بعض المشاكل القانونية التى يتعرض لها الأفراد ويقوم على حلها المستشار بشكل بسيط ودقيق تبعاً للقوانين .
- حيث أن تقديم الإستشارات يحدد للأفراد الطريقة التى سوف يطبقونها مع هذه المشاكل القانونية أى أنها تركز على كيفية التطبيق وليس بتقديم الإجابات فقط.

- يجب أن يكون لدى الفرد الذى يقوم بتقديم الإستشارات لزائرين الموقع عرض وإجابة مقنعة لتساؤلات الفرد التى تساعده على تحقيق الهدف المرغوب من هذا الأمر.

تعليمات هامة لتقديم الإستشارات القانونية consulting .

فى الفقرة التالية سوف نوضح بعض التعليمات والنصائح التى توضح بعض التعليمات والنصائح التى تساعد المستشار على تقديم أفضل الخدمات للزائرين وهذه التعليمات تكون كالتالى :-

- يجب أن يقوم المستشار بسماع أو قراءة التسأولات الخاصة بالأفراد جيداً قبل الإجابة عنها لتقديم أفضل إجابة لهم .

- عند إعطاء الإجابة يجب كتابتها بشكل مفسر ودقيق على موقع الشركة التى يعمل بها ، وفى حالة إذا كنت تريد إرسال الإجابة فى موقع صوتى فيجب أن تقوم بالتحدث على مهل وبشكل صحيح ورسمى .

- يجب أن لا يقوم المستشار بإحتقار التسأول المقدم من الفرد الزائر للموقع .

- يفضل أن يتجنب المستشار المزاح مع الزائرين حتى لا يستهين به الأفراد بل يجب وضع بعض الحدود عند التعامل .

- يجب على المستشار تجنب أن يتحدث بلغة لا يفهمها الفرد المستشير.

- يجب أن يكون الشخص الذى يعمل فى تقديم الإستشارات consulting شخص

واثق من نفسه ومن قدراته كثيراً حتى يستطيع القيام بمهامه على أكمل وجه .

- يجب على المستشار قبل أن يقوم بالرد على الأفراد زائرى الموقع أن يقوم بتحديد الحجج والأسانيد المناسبة والتى تجعل إجابته منطقية بشكل كبير ومقنعة .

- يجب على المستشار أن يتوقع أنه يمكن أن يكون هناك معارضة لرأيه أو إجابته من قبل الزائرين وأن ردود أفعال الأفراد تختلف كثيراً بينهم .

- لا يجب أن تقدم نصيحتك واجابتك بشكل عدوانى حتى لا يتأثر رأى المستشير.

تعريف الإستشارة القانونية

يكون تعريفها عبارة عن أنها ألية يتم من خلالها توضيح الحلول القانونية والأسئلة التى يطرحها الأفراد على المستشار ويمكن أن يتم وضع استشارة قانونية على المذكرة القانونية التى يكون بها خلاصة المعلومات التى يريد الأفراد معرفتها وتتم الإستشارة القانونية من خلال طرفين المستشار والمستشير زائر الموقع .

أنواع الإستشارات القانونية



سنعرض أنواع الأستشارات consulting بالتفصيل .

أ) الإستشارات المكتوبة

فى هذا النوع من الإستشارات القانونية فإن الفرد يقوم بتوجيه الأسئلة للمستشار ويكون بهدف معرفة جميع المعلومات المتعلقة بتسأولات الفرد بشكل مفصل ودقيق وفى هذا النوع من الإستشارات يتم تحضير نسخة من كافة الأوراق والمستندات التى يقوم من خلالها المستشار بتقديم المعطيات والإجابات بشكل قانونى ويعد تقديم الإستشارات consulting من الأنواع الإستشارات الأفضل فى كل شئ وتكون أفضل من الإستشارات الشفهية .

ذلك لأن الإستشارة المكتوبة يمكن للأفراد أن يرجعوا إليها فى حالة نسيان أى معلومة كما أن هذا النوع من الإستشارات التى يمكن إرسالها عبر البريد الإلكترونى .

ب) الإستشارات الشفهية

تعد الإستشارة الشفاهية من أنواع الإستشارات التى تعتمد على اللقاء بين الشخص الطالب للإستشارة والمستشار القانونى وفى هذا النوع من الإستشارات يقوم الفرد أيضاً بإعطاء المستشار جميع الأوراق والبيانات التى تساعده على تقديم أفضل المعلومات وشرحها بشكل قانونى شفهياً ويقوم أيضاً بتوضيح جميع الحلول والإحتمالات المناسبة لأسئلة الفرد ولكن من الناحية القانونية ولا يعد هذا النوع من

الإستشارات جيد لأنه يمكن أن يتم نسيان المعلومات التى قدمها المستشار للفرد أو العكس لأنها تتم بشكل شفهى ولا تتم كتابة البيانات بها .

المراحل التى تمر بها الإستشارة القانونية

تمر الإستشارات القانونية بالعديد من المراحل حتى يتم تقديم المعلومات المطلوبة من المستشار وفى الفقرة التالية سوف نقوم بتوضيح هذه المراحل لتكون كالتالى :-

- تكون المرحلة الأولى للإستشارة القانونية هى معرفة جميع المعطيات والوقائع والإجراءات التى يتم اتباعها قانونياً لتوضيح طريقة الحل المناسبة .

- أما المرحلة الثانية تتم من خلال وضع خطة قانونية مناسبة لحل هذه المسائل القانونية لحل وفض النزاع بها ومعرفة القانون المناسب الذى يجب اتباعه بها .

الدورات عبر الإنترنت

الربح من الدورات التدريبية وطرق الكسب من بيع الكورسات .

١- ميزات الربح من الدورات التدريبية

٢- ما هو توسيع المحتوى

٣- كسب المال من بيع الدورات التدريبية

٤- نصائح للربح من الدورات عبر الإنترنت

٥- دليلك لإنشاء دورات عبر الإنترنت

٦- طرق الربح من بيع الدورات التدريبية لأشهر المنصات .

٧- أسئلة شائعة حول الربح من الدورات التدريبية على الإنترنت .

ميزات الربح من الدورات التدريبية

- لا حاجة لشراء اسم مجال أو اعداد استضافة أو انشاء حساب Clickbank أو تحميل مقاطع فيديو إلى amazon s3 أو القيام بالمهام التى لا تعد ولا تحصى والمرتبطة عادة ببدء عمل تجارى عبر الإنترنت .

- بالطبع يقوم العديد من المسوقين على الإنترنت من ذوى الخبرة بإعادة توجيه بعض محتوياتهم لمواقع مثل Udemy ،

ولكن سنتحدث اليوم عن الإستراتيجية البطيئة ، وكيفية الربح فى النهاية من الإنترنت .

- والشئ الرائع فى الربح من بيع الدورات التدريبية فى أنها لا تتطلب الكثير من الوقت ، أو الكثير من المال للبدء .
- وليس عليك سوى أن تكون خبيراً وليس عليك أن تكون بارعاً فى كتابة الإعلانات أو التسويق أو تجنيد الشركات التابعة .
- بالتأكيد يكسب بعض الخبراء الملايين ولكن الهدف من هذه الكتاب هو مشاركة كيفية كسب المال فى النهاية عبر الإنترنت .

نأمل إذا كنت لا تزال تكافح لكسب دولاراتك الأولى عبر الإنترنت فهذا سيساعدك .

ما هو توسيع المحتوى ؟

توسيع المحتوى هو فى الأساس أخذ جزء من المحتوى والإستفادة منه قدر الإمكان من خلال نشره على أكبر عدد ممكن من الأسواق والوسائط المختلفة .

اخترت أسواق الدورات التدريبية عبر الإنترنت مثل Udemy و Skillshare ، بإستخدام الإستراتيجية البسيطة التى تسمى " توسيع المحتوى "

كسب المال من بيع الدورات التدريبة

كل ما تحتاجه للبدء هو :-

١- كمبيوتر / كمبيوتر محمول

٢- ميكروفون لائق ، لست مضطر لأن تكون مهندس صوت خارق لتبدأ .

٣- برنامج تسجيل الشاشة ، ان كنت من مستخدمى جهاز Mas أوصى بشدة بإستخدام ScreenFlow ولكن إذا كنت تستخدم جهاز كمبيوتر ، فأننى أوصى بـ Camtasia كل هذه البرامج بسيطة للغاية وسهلة الإستخدام .

٤- لا داعى للقلق فأنت لست بحاجة إلى درجة الماجستير فى تحرير الفيديو

والرسوم المتحركة لإنتاج مقاطع فيديو عالية الجودة بإستخدام هذه الأدوات .

٥- بالإضافة إلى ما سبق فأنه يفضل التسجيل فى مكان هادئ حتى لا تحصل على الكثير من الضوضاء أو التعليقات إذا يعد الصوت الجيد أولوية عالية للعديد من أسواق الدورات التدريبية .

نصائح للربح من الدورات عبر الإنترنت

- أولاً :- ليس عليك بالفعل أن تكون خبيراً أو عالماً فى مجالك لتكون جيداً فى هذا أو لتحقيق النجاح .

- ثانياً :- إذا كنت قلقاً بشأن التواجد بشأن التواجد على الكاميرا أو لم يعجبك صوتك ،

فعليك فقط تجاوز هذا الخوف والتغلب عليه .

- **ثالثاً :- إذا كنت قلقاً بشأن عدم كونك خبيراً بدرجة كافية لكى يشترى الأشخاص منك فلا تدع هذا يمنعك من البدء .**

فقط كن صادقاً لكن كن مبدعاً أيضاً وحاول أن تضغط على أكبر عدد من نقاط القوة والإنجازات التى حققتها فى حياتك .

لأن ملفك الشخصى هو حقاً فرصتك للتفاخر بكل الأشياء التى قمت بها والتألق .

دليلك لإنشاء دورات عبر الإنترنت

نظام توسيع المحتوى لأسواق الدورات التدريبة عبر الإنترنت .

- بسيط للغاية وهو فى الأساس : التعلم فعل يعلم .
- اذهب وتعلم شيئاً .
- افعلها ، حتى تعرف ما تتحدث عنه ويمكن أن تتحدث من خلال التجربة أثناء التدريس .
- ثم علم الأخرين ما تعلمته للتو .
- إنها حقاً بهذه البساطة .

إنشاء مخطط تفصيلى للدورة

- الآن قم بعمل مخطط بسيط للدورات التدريبية التى ترغب فى إنشائها .

- للقيام بذلك ، فكر فيما تريد تعليمه ، ثم إكتشف كيف يمكنك تقسيم ذلك إلى خطوات بسيطة .

  ستكون كل خطوة عبارة عن محاضرة منفصلة أو مقطع فيديو .

- معظم الدورات مدتها ساعة أو نحو ذلك قد يبدو ذلك وقتاً طويلاً لكن لتسهيل الأمر قم بتقسيم كل خطوة إلى مقاطع فيديو قصيرة .

- إذا كنت ستدرس شيئاً يضم ١٢ خطوة وتحتاج إلى ساعة واحدة من المحتوى .
  فهذا يعنى التحدث لمدة خمس دقائق فقط حول كل خطوة وهو ما يمكن لأى شخص القيام به .

- وبعد ذلك بعد الإنتهاء تقوم فقط بتجميع كل القطع والآن لديك دورة مدتها ساعة كاملة .

كيفية قياس النظام

كل منصة مختلفة قليلاً ولكن لديها العديد من الأشياء المشتركة .

- عادة ما تكون المدة الإجمالية للدورة حوالى ساعة ، وتتكون من عدة محاضرات أصغر حجماً عادة ما تكون من ٣ دقائق إلى ١٠ دقائق لكل منها .

- قم أيضاً بتمثيل صورة للدورة التدريبية وما تقوم بتدريسه اجعل الصورة ١٢٨٠ x ٧٢٠ (يمكن أن تكون أصغر ، لكن حافظ على نفس النسب) .

- تريد بعض المنصات التدريبية فى الحصول على دورات كاملة . والبعض الأخر يقوم بتجميع الدورات التدريبية الخاصة بك .

- لذلك عند إعداد الدورات التدريبية الخاصة بك بهذه الطريقة . ربما يكون أكثر ما عليك فعله عند الإضافة على أسواق مختلفة هو إضافة / إزالة بعض المحاضرات أو انشاء مقطع فيديو تمهيدى مختلف أو إضافة وصف نصى إلى الدروس الفردية .

طرق الربح من بيع الدورات التدريبية لأشهر المنصات .

- **Udemy بمثابة Google لأسواق الدورات التدريبية عبر الإنترنت . أنه الأكبر والأكثر شهرة .**

- **Skillshare المكان الذى أوصى به للبدء لأنه يتيح لك تحميل الدروس الفردية يجب ألا تقل مدة كل محاضرة عن ١٠ دقائق على الأقل وهذه المنصة هى الأسهل والأسرع فى التوسع نظراً لعدم وجود عملية الموافقة على الدورة التدريبية مما يسهل الربح .**

- **Stackskills هذه منصة كبيرة أخرى ولها مدى واسع ويمكنها الترويج لدوراتك التدريبية للجمهور الهائل من أجل عرضها .**

إنهم يحبون الترويج للدورات التدريبية كمجموعات لذلك ستحتاج إلى إكمال

بعض الدورات التدريبيه وتجميعها قبل التواصل معهم

- ULearning هذه منصة حديثة نسبياً إنها تتشابه جداً مع Udemy ويسهل تحميل المحتوى ونشره .
- Matt Clark هذه منصة فريدة ونوع هجين بين Skillshare و Udemy أعتقد أنه ستكون هناك فرصة أكبر لكسب المزيد من الإيرادات على هذه المنصة أكثر من المنصات الأخرى .

أسئلة شائعة حول كيفية الربح من الدورات التدريبية عبر الإنترنت وهل من الممكن بيع الدورات التدريبية خارج الموقع ؟

لا بفضل لأن السبب الرئيسى وراء الإستفادة من هذه الأسواق عبر الإنترنت هو أن لديهم بالفعل زيارات وجمهور ويقوم بتسويقهم مدفوع الأجر وتحسين محركات البحث لبناء أعضائهم لهذا السبب أحب هذا النظام وأعتقد أنه رائع جداً مع إمكانية الترويج لنفسك على ملفك الشخصى على فيسبوك أو عبر مدونتك الشخصية وتويتر.

كيف أحصل على تقيمات جيدة لدوراتي ؟

فى العديد من هذه الأنظمة الأساسية لديك فرصة للطلاب لترك تعليقاتهم ونعلم جيداً قوة المراجعات بسبب مواقع مثل أمازون فالمراجعات قوية للغاية وتوفر دليلاً إجتماعياً يساعد فى زيادة المبيعات والأرباح ولكن للحصول على تقيمات جيدة لابد من

- أولاً :- ركز على محتوى عالى الجودة وقيمة يمكنك فى موضوعك .

- بعد ذلك يمكنك مطالبة الطلاب فى نقاط مختلفة خلال الدورة التدريبية بإتخاذ إجراءات وترك تقييم أو تقييم إيجابى إذا كانوا قد استمتعوا بالمحتوى الجديد

بالداخل وذلك للمساعدة فى تشجيع الأخرين على التسجيل .

- يمكنك أيضاً تحفيزهم بطريقة ما مقابل المراجعة مثل إرسال ترقية للمحتوى أو تقرير مجانى أو مقطع فيديو أو مقابلة .

متى سأتقاضى أجر ؟

تختلف كل منصة فى طريقة الدفع التى تحصل عليها بإختلاف طرق الربح من بيع الدورات التدريبية ومتى تدفع لك ومتى تدفع مقابله ؟ولكن عادة ما تدفع شهراً تقويمياً كاملاً بعد الشهر الحالى على سبيل المثال إذا ربحت ١٠٠٠ ألف دولار فى أغسطس فعادة ما يتم الدفع لك وكسب

المال من بيع الدورات التدريبية خلال الأسبوع الأول من شهر أكتوبر.

ما مقدار التخفيض (%) الذى يستغرقه بيع الدورات التدريبية عبر الإنترنت ؟

هذا يختلف حسب الشركة لكن دعنا ننظر إلى Udemy كمثال فهناك العديد من الخيارات المتاحة بناءاً على كيفية عثور العميل على الدورة التدريبية .

- على سبيل المثال إذا قام أحد الطلاب بشراء دورتك التعليمية بإستخدام رمز قسيمة المعلم سواء من العروض الترويجية إلى جمهورك فيمكنك تحقيق مشاركة أرباح بنسبة ٩٧ % .

- **إذا بيع دورة تدريبية عن طريق شركة تابعة يكون التقسيم هو ٥٠ % و ٢٥ % مدرس و٢٥ % Udemy .**

- **إذا يأتى البيع مباشرة عن طريق Udemy على الويب (ليس تابعاً أو ترويجاً للمدرب) يكون التقسيم ٥٠ % Udemy و ٥٠ % Instructor .**

يمكنك الربح من الدورات التدريبية وكسب الكثير من المال مع Udemy ولكن مثل كل شئ فى الحياة كلما زاد الجهد كلما زادت المكأفات .

تحقيق الربح من الإنترنت بسيط وقابل للتطوير ومستدام ومناسب تماماً

للمبتدئين ولا يتطلب الكثير من الموارد للبدء ولا يزال بإمكانك نجاح هائل معه .

الدروب شيبينغ Drop Shipping.

شرح Drop Shipping وكيف تبدأ العمل به والربح منه لعام ٢٠٢١.

في الأيام القليلة الماضية تم نشر مقال عن التجارة الإلكترونية، تناولت فيه تعريفها ومميزاتها وأهم المكونات التي تقوم عليها، وبعدها تم نشر مرشد مفصل عن خطوات إنشاء متجر إلكتروني احترافي. اليوم وفي إطار تغطية فكرة إنشاء بيزنس أونلاين من جميع الجوانب، سوف نتحدث عن الدروب شيبنج Drop Shipping.

في الآونة الأخيرة اشتهر مصطلح دروب شيبنج بشكل كبير، وأصبح واحد من أنواع البيزنس المهمة على الإنترنت، وهناك الكثيرين الذين

حققوا نجاحات كبيرة من خلاله ومنهم كثيرين من الدول العربية.

ملحوظة: في هذا الكتاب خطوات إنشاء متجر إلكتروني احترافي، تناولت بالشرح كل شيء متعلق بإنشاء متجر إلكتروني، عليك العودة لهذا ا وقراءته، لأني هنا لن أكرر ما جاء به، وسوف أهتم فقط بما هو متعلق بالدروب شيبنج بشكل خاص.

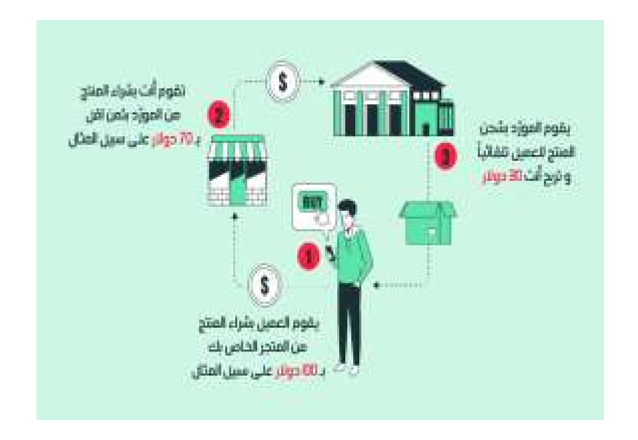
خطوات إنشاء متجر إلكتروني

ما هو Drop Shipping؟

Drop Shipping: مصطلح مكون من كلمتين، ولكن هناك الكثيرين يشيرون إليه ككلمة واحدة وتكتب هكذا Dropshipping، وترجمتها العربية الحرفية تعني إسقاط عملية الشحن، و دروب شيبنج هو نوع من أنواع البيزنس أونلاين ينتمي لعالم التجارة الإلكترونية، وفيه المتجر الإلكتروني لا يحتفظ بمخزون لديه، ولكن بمجرد أن يقوم المشتري بعمل طلب شراء من أحد المنتجات المعروضة بالمتجر الإلكتروني، يقوم المتجر بناءاً عليه بعمل طلب شراء من طرف ثالث، ويقوم الطرف الثالث (تاجر جملة أو متجر آخر كبير أو مصنع) بشحن المنتج مباشرة للمشتري.

من الشرح السابق يتضح أن متجرك الإلكتروني في حالة Drop Shipping يكون مجرد وسيط، بين العميل (المشتري) والتاجر بالجملة أو المصنع، وبالتالي الأرباح تكون هنا عبارة عن الفرق بين ثمن البيع وثمن الشراء.

<u>وإليك صورة توضح فكرة Drop Shipping بشكل مبسط:</u>



أهم سمات الدروب شيبنج (Drop Shipping)

في موضوعنا لن نتحدث عن عيوب أو مميزات الدروب شيبنج بشكل مباشر، ولكننا سنتحدث في هذه النقطة تحديداً عن السمات التي تحدد شكل وطبيعة هذا النوع من البيزنس، ويمكنك من خلال قراءة هذه السمات فهم العقبات التي ربما ستواجهك، وفهم المميزات أيضاً في عملك في الدروب شيبنج.

ليس عليك بالضرورة إمتلاك متجر إلكتروني لتبدأ في الدروب شيبنج

هناك الكثير من المسوقين الذين يستخدمون المتاجر الإلكترونية المشهورة، كمنصة بديلة لعرض المنتجات، مثلاً يمكنك إستخدام متجر Ebay كمنصة لعرض منتجات من علي اكسبريس بطريقة دروب شيبنك، فعدما يقوم

زائر ايباي بمشاهدة منتجك فيقوم بعمل طلب شراء، تقوم أنت بعمل طلب شراء من علي اكسبريس، ليصل المنتج على عنوان المشتري.
أيضاً يمكنك استخدام مواقع التواصل الاجتماعي كمنصة لعرض المنتجات.

ملحوظة: في موضوعنا اليوم نتحدث عن الدروب شيبنك بشكل خاص من خلال إنشاء متجر إلكتروني.

الأعمدة الرئيسية التي تقوم عليها التجارة هي: المصنع الذي يقوم بعملية الإنتاج، وتاجر الجملة الذي يشتري من المصانع من أجل إعادة البيع لمتاجر التجزئة، وتاجر التجزئة الذي يقوم بالبيع المباشر للمستهلك (وهذا

يمثل أغلب أنواع المتاجر الإلكترونية على الإنترنت بشكل عام).

بعملك في الدروب شيبنج فمتجرك الإلكتروني يكون مجرد قناة تصل المستهلك بالتاجر أو المصنع الذي يوفر خدمة الدروب شيبنج.

الدروب شيبنج لا يحتاج إلى الكثير من رأس المال

كصاحب متجر دروب شيبنج، سوف تقوم بعملية الشراء من تاجر الجملة بعد استلامك طلب الشراء من المستهلك، فهنا ليس عليك الاحتفاظ بأي مخزون، هذا لن يجعلك تحتاج إلى رأس مال كبير لكي تبدأ، ولكن هذا بالطبع لا يعني أن هناك مصروفات خاصة بإنشاء المتجر الإلكتروني، ومصروفات تسويقية يجب عليك وضعها في الاعتبار.

الدروب شيبنج يمثل عملية خفية تماماً بالنسبة للمشتري

متجرك الخاص هو الواجهة التي سيتعامل معها المشتري، ومن المفترض أن يصل المنتج للمشتري وعلى غلافه اسم متجرك وشعاره. المشتري في الدروب شيبنج لن يعلم أي شيء خاص بتاجر الجملة صاحب المنتج، فعملية البيع بالنسبة له تكون من متجرك الذي لا يعرف غيره، وإن واجهته أي مشكلة سوف يلجأ إليك أنت لحلها.

ليس عليك بالضرورة الاعتماد على مصدر واحد للمنتجات

في الدروب شيبنج يمكنك عرض آلاف المنتجات من مصادر مختلفة تماماً، هذا يمثل ميزة في غاية الأهمية، فالتنوع في المنتجات

سوف يجذب المزيد من المشترين، ويساعد على تحقيق عمليات بيع أكثر.

ولكن على الجانب الآخر تنوع مصادر المنتجات ربما يكون سبباً في عدم ارتياح المشتري (مثلاً: في حالة قام المشتري بشراء منتجين في وقت واحد، ولكن من مصدرين مختلفين، هذا سيجعله يتوقع منطقياً وصولهم في وقت واحد، لأنه يفترض أنهم من متجرك مباشرة). كصاحب متجر دروب شيبنج عليك توقع ذلك والاستعداد له.

الدروب شيبنج جعل عملية التجارة الإلكترونية في غاية السهولة والسرعة

الفكرة البسيطة التي يقوم عليها دروب شيبنج، تتيح الفرصة لأي شخص ببعض المهارات البسيطة من الدخول في عالم التجارة الإلكترونية. هذا يمثل ميزة بالنسبة لك، ولكنه ميزة لجميع منافسينك أيضا، ومن ثم يؤدي هذا إلى ارتفاع مستوى المنافسة بدرجة كبيرة في الدروب شيبنج. وهذا يترتب عليه حتمية خفض هامش الربح للحصول على مبيعات جيدة.

ماذا أحتاج لكي أبدأ في الربح من Drop Shipping؟



في هذا الجزء سوف نتناول معاً، أهم العناصر التي تحتاجها لكي تبدأ عملك بصورة فعلية في الدروب شيبنج.



١. بناء متجر إلكتروني

هناك الكثير من الحلول والخيارات المتاحة لإنشاء متجر إلكتروني، تختلف هذه الحلول فيما بينها وفقاً للتكلفة والسهولة، ولكن يمكن

الاعتماد على أي منها لإنشاء متجر إلكتروني بغرض Drop Shipping. في مقال خطوات إنشاء متجر إلكتروني تناولنا هذه الخيارات بشكل مفصل.

وهذه نبذة مختصرة عن كلاً منها:

أ) شركات البرمجة

هذا يمثل الخيار الأكثر تكلفة والأبطأ في التنفيذ، فهو غير مناسب للمبتدئين، ولكنه يمثل الحل الأمثل للمتاجر الكبيرة التي تحتاج لمواصفات وخواص فريدة.

ب) ووردبريس وإضافة WooCommerce

هذا يمثل الخيار الأرخص، هو يحتاج لبعض المهارات للتعامل مع ووردبريس وإضافة WooCommerce، ولكن مع بعض الوقت والمجهود يمكن لأي شخص التعامل معه بكل سهولة. ولأن ووردبريس هو عبارة عن برنامج مفتوح المصدر، لذلك ستجد الكثير من الشروح والمصادر لتعلم أي شيء خاص به.

ج)المنصات المتخصصة

المنصات المتخصصة تمثل حل متكامل لإنشاء متجر إلكتروني، هي منصات تمدك بكل ما تحتاج له من مميزات وخواص مقابل مبلغ تدفعه بشكل دوري (كل شهر).

هذا الخيار هو الأكثر استخداماً وانتشاراً في عالم الدروب شيبنج، كما أنه يمثل الحل

الأسهل على الإطلاق، حيث أن هذه المنصات حرفياً توفر لك كل ما تحتاجه، كما أنها توفر خدمة دعم للمساعدة عند الحاجة.

من أشهر هذه المنصات على الإطلاق منصة Shopify العالمية، وهناك منصة عربية متخصصة تسمي Expand Cart.

٢. التعاقد مع مورد/موردين دروب شيبنج (Dropshipping Wholesalers)

هذه نقطة في غاية الحساسية والأهمية. هناك الكثير من الموردين الذين يعملون بطريقة دروب شيبنج، والذين ربما يكونوا تجار جملة، أو متاجر كبيرة، أو مصانع.

عليك أن تحدد اختياراتك هنا بدقة ووفقاً لظروفك الخاصة، ومنها السوق المستهدفة (البلد التي تود بيع منتجاتك بها)، وهل المورد يسمح بشحن المنتجات لها أم لا، ومنها أيضاً طبيعة المنتجات التي تود بيعها، وأيضاً الأسعار التي يوفرها الموردين ومدي تناسبها معك.

وهذه قائمة بأهم المواقع التي تقدم خدمة دروب شيبنج للمتاجر:

aliexpress (أكبر موقع في مجال التجارة الإلكترونية بالجملة، به سوف تجد آلاف الموردين في كل أنواع المنتجات الذين يتيحون نظام دروب شيبنج)

Tinydeal (موقع صيني متخصص في الدروب شيبنج للأجهزة الإلكترونية والهواتف الذكية)
Dropshipdirect (موقع متخصص في الدروب

شيبنج وبه آلاف الموردين وعشرات الآلاف من المنتجات)

Tmart (موقع به الكثير من المنتجات المتنوعة من الأحذية والملابس والاكسسوارات والأجهزة الإلكترونية..الخ)

٣. ضبط وسيلة الدفع للمشترين وللموردين

في حالة العمل في مجال دروب شيبنج، عليك ضبط وسيلة الدفع بالنسبة للمشترين من متجرك، وعليك أيضاً تحديد الوسيلة التي ستدفع بها للموردين. في هذه النقطة هناك الكثير من الخيارات أيضاً، وأهمها الدفع عن طريق باي بال (Paypal)، فهو من ناحية وسيلة دفع مقبولة لغالبية الموردين، ومن ناحية أخرى يمكنك ضبطة بسهولة على متجرك الإلكتروني لكي يكون وسيلة استقبال الأموال من المشترين.

٤. إنشاء خطة تسويقية وبناء علامة تجارية لمتجرك

نجاحك في الدروب شيبنج يعتمد بشكل كبير على نجاحك في التسويق، والعمل على إشهار متجرك بين المشترين المحتملين. هذا يتضمن عمل حملات إعلانية على السوشيال ميديا وعلى جوجل ادس. أيضاً يجب الانتباه هنا أن التسويق يبدأ من حيث تحديد الأسعار، و الاستهداف المدروس للسوق الأنسب...الخ.

في هذا الصدد عليك العودة لموضوع التسويق الإلكتروني، لما به مع معلومات سوف تساعدك على التسويق لمتجرك.

هدفي في الرابحون دائما تقديم فائدة حقيقة للزوار، متابعي الموقع يعلمون ذلك جيداً. في هذا المقال قمت بتقديم توضيح لفكرة

الدروب شيبنج، وعلى أي أساس تقوم، ووضحت في نقاط ماذا تحتاج لكي تبدأ به.

ولكن النجاح في الدروب شيبنج يقوم على الكثير من العناصر ويحوي الكثير من التفاصيل، لذلك سوف أختتم موضوعي هنا، بمجموعة من أهم المصادر والكورسات لتعلم الدروب شيبنج، لكل من يريد حقاً البدء في هذا المجال بصورة مدروسة وعن معرفة عميقة.

أهم الكورسات والمصادر لتعلم الدروب شيبنج

كورس متكامل باللغة العربية على اليوتيوب (من أمارزن إلى ايباي بدون إمتلاك متجر) http://bit.ly/2xSwgMG

كورس متكامل عن الدروب شيبنج (من خلال على اكسبريس ومنصة Shopify). هذا

الكورس هو واحد من أفضل كورسات الدروب شيبنج على شبكة الإنترنت. (هذا الكورس متاح الآن على منصة يوديمي ب ١٩.٩٩ دولار فقط).
http://bit.ly/33EAsOw

الدروب شيبنج مجال جديد نوعاً ما بالنسبة لنا كعرب، حاولت في هذا الموضوع أن أقدم دليل مفيد لكل من يسعى للبدء في هذا المجال.

الدروب شيبنج حقاً يمثل فرصة رائعة لكل من يسعى لإنشاء متجره الإلكتروني،

بدون الدخول في تعقيدات وتكاليف إمتلاك مخزون.

السوق العربي في نمو مستمر، وعادات الشراء من خلال الإنترنت في ازدياد مستمر. لا تكن سلبياً وتقضي عمرك في تمني الدخول في هذا

المجال ولكن إبدأ اليوم في اتخاذ خطوات عملية لتحقيق حلمك.

إذا كنت مهتم بفكرة البيع من خلال الإنترنت، وتريد طريقة سهلة ومجانية لاختبار أفكارك فعليك بتجربة Facebook Marketplace

كيفية إنشاء متجر إلكتروني في ٦ خطوات سهلة في ٢٠٢١



سنوات كانت فكرة إنشاء متجر إلكتروني تحتاج للكثير من الوقت والمجهود ورأس المال الكبير أيضاً، وكان أغلب من يفكر في إنشاء

متجر إلكتروني يفكر في هذا كحلم صعب المنال.

اليوم ومع الثورة الرهيبة التي يشهدها عالم التجارة الإلكترونية، وما تبعها من حلول تكنولوجية في منتهى الذكاء... أصبحت فكرة إنشاء متجر إلكتروني أسهل وابسط مما يتخيل الكثيرون.

أعدك أنك في هذا الدليل ستجد كل ما تحتاج له وأكثر لإنشاء متجر إلكتروني احترافي، وتحقيق حلمك بدخول عالم التجارة الإلكترونية، والبدء في جني آلاف الدولارات شهرياً من البيع أون لاين.

ما هو المتجر الإلكتروني



ملحوظة: هذا الجزء من الكتاب مهم جداً وأنصحك بقراءته وعدم القفز للنقاط التالية مباشرة. فالفهم العميق للشيء الذي تود التعامل معه هو الخطوة الأولى للنجاح.

المتجر الإلكتروني يطلق عليه بالإنجليزية Online Store أو Ecommerce Website، وهو ببساطة عبارة عن منصة إلكترونية أو موقع ويب يمكن من خلاله بيع المنتجات الملموسة أو غير الملموسة. وأيضاً يمكن من خلاله بيع الخدمات.

المتجر الإلكتروني يوفر نظام اتمتة كامل (أي جعل عملية البيع تتم بشكل آلي دون تدخل صاحب المتجر)، وذلك من خلال توفير إمكانية:

- عرض المنتجات ومواصفاتها أمام العميل (من خلال صور ونصوص وربما فيديوهات توضح كل مواصفات المنتج واسعاره).
- الدفع أونلاين.
- الربط مع شركات الشحن التي ستقوم بتوصيل المنتج للعميل.

بالطبع المتجر الإلكتروني يوفر الكثير من الخصائص الأخرى للعميل مثل متابعة عملية توصيل المنتج، والتواصل مع خدمة العملاء، وتوفير معلومات حول سياسات المتجر كسياسة الاسترداد والاستبدال وطرق الدفع المقبولة...الخ.

الجدير بالذكر أن فكرة التجارة الإلكترونية ليست فكرة مستقلة تماماً عن فكرة التجارة التقليدية على أرض الواقع، ولكنها عبارة عن تزاوج بين فكرة البيع التقليدي مع الحلول التكنلوجية التي يمكن توفيرها من خلال شبكة الإنترنت.

فبدلاً من الذهاب للمتجر على أرض الواقع يقوم العميل بمشاهدة صور المنتجات والاطلاع على مواصفاتها، وبدلاً من الدفع النقدي يقوم العميل باستخدام الكارت الائتماني للدفع من خلال حسابه البنكي.

وأخيراً بدلاً من الاستلام المباشر بعد الدفع تقوم شركات الشحن الوسيطة بتوصيل المنتج للعميل.

ما هو الفرق بين الموقع الالكتروني والمتجر الإلكتروني؟

الموقع الإلكتروني هو مفهوم أعم وأشمل من مفهوم المتجر الإلكتروني، فالمتجر الإلكتروني هو نوع من أنواع مواقع الويب، وهو يندرج تحت المفهوم العام للموقع الإلكتروني.

باختصار المتجر الإلكتروني هو عبارة عن موقع ويب متخصص في عرض وبيع المنتجات، و يمكننا إطلاق كلمة متجر إلكتروني على أي موقع ويب لديه واجهة أو تصميم مخصص لعرض المنتجات والمعلومات الخاصة بكل منتج، ويمكن من خلاله اتمام عملية شراء.

أعتقد أنك الآن تمتلك معرفة جيدة حول فكرة المتجر الإلكتروني، ولذا دعنا ننتقل للنقطة التالية.

خطوات إنشاء متجر إلكترونى احترافى

١. تحديد المنتج الذي ستبيعه في متجرك الإلكتروني



هناك في الغالب حالتين وراء إنشاء متجر إلكتروني:

الحالة الأولى: هي توسيع نطاق ومبيعات متجر موجود بالفعل على أرض الواقع، وذلك من أجل الاستفادة مما تتيحه التجارة الإلكترونية من فرص وإمكانيات ربحية.

مثال: أنت صاحب مصنع لصنع لعب الأطفال، ولديك بالفعل منافذ بيع على أرض الواقع، ولديك تجار جملة في السوق يشترون من خلالك، ولكنك تريد توسيع نطاق تجارتك لكي تصل لكل عميل محتمل... هنا إنشاء متجر إلكتروني سيكون حل مثالي لتحقيق ذلك.

الحالة الثانية: إنشاء متجر إلكتروني كمشروع جديد ومستقل، وهذا ما سنتحدث عنه هنا.

لكي تبدأ متجرك الإلكتروني كمشروع جديد ومستقل، عليك بتحديد المنتج أو المنتجات التي ستبيعها فيه.

الإتجاه الأول: المنتج الفريد المبتكر، والذي يتطلب فكرة جديدة قائمة على احتياج الجمهور المستهدف، والذي من الممكن أن يكون آداة مبتكرة مثلاً لتسهيل الحياة أو لحل مشكلة ما.

هذا الإتجاه يحتاج لشخص مبتكر ومبدع، وفيه تكون المخاطرة مرتفعة جداً، ولكن الفرص الربحية مرتفعة جداً أيضاً، لأنك ستكون بلا منافسين لبعض الوقت.

الإتجاه الثاني: المنتج التقليدي المعروف للجميع، وهذا يتضمن كل أنواع المنتجات الموجودة في الأسواق كالملابس والأجهزة الكهربائية، وأدوات التجميل..الخ.

الاتجاه الثاني هو الذي سنستكمل موضوعنا بناءاً عليه.

وهذه بعض النقاط التي ستساعدك على تحديد المنتج لمتجرك الإلكتروني:

- جلسات العصف الذهني، والتي فيها يمكنك الحصول على المزيد من أفكار المنتجات من خلال إحتياجاتك الخاصة.
- استطلاع رأي الأصدقاء والأقارب.
- الاستفادة من تجارب الآخرين، من خلال متابعة المتاجر الإلكترونية الأخرى ومعرفة المنتجات التي تبيعها.
- إجراء بحث على الإنترنت حول أهم المنتجات التي تُباع أونلاين.
- متابعة مجموعات البيع على فيسبوك والتوصل لأكثر المنتجات مبيعاً في هذه المجموعات.
- الذهاب للمتاجر العالمية العملاقة مثل Amazon و ebay والبحث عن المنتجات

الأكثر مبيعاً هناك، وفعل ذلك مع أهم وأشهر المتاجر في بلدك.

الجدير بالذكر أنه بخصوص المنتجات فهناك نوعين من المتاجر الإلكترونية:

١ـ المتاجر الإلكترونية الضخمة متعددة المنتجات

وفي هذا النوع تجد المتجر الإلكتروني يبيع العديد من المنتجات المتنوعة، والتي تندرج تحت الكثير من التصنيفات، فتجد في نفس المتجر هواتف وأجهزة كهربائية واكسسوارات، ومنتجات لتجهيز المكاتب والمنازل ومنتجات للأطفال...الخ.

مثال: متجر امازون العالمي، ومتجر جوميا المنتشر في الدول العربية.

٢- المتاجر الإلكترونية المتخصصة في نوع واحد من المنتجات

وفي هذا النوع تجد المتجر الإلكتروني يتخصص في بيع منتج واحد أو نوع واحد من المنتجات... مثل المتاجر المتخصصة في بيع ملابس حديثي الولادة، أو المتاجر المتخصصة في بيع الهواتف الذكية فقط...الخ.

ملحوظة: بين هذين المستويين هناك الكثير من المستويات الأخرى، فمثلاً هناك المتاجر الإلكترونية المتخصصة في قطاع معين من المنتجات، وهناك المتاجر الإلكترونية المتخصصة في قطاعين من المنتجات بينهم رابط...الخ.

٢. التحقق من القدرة على بيع هذا المنتج



بعدما حددت فكرة المنتج... لنفترض هنا أنك قررت إنشاء متجر إلكتروني لبيع الملابس.

الآن عليك أن تضع هذه الفكرة موضع الاختبار والفحص للتحقق من مدى جدواها أولاً، وثانياً لتقديمها للسوق بشكل مميز وأكثر تنافسية.

وهذه بعض النقاط التي ستساعدك على التحقق من القدرة على بيع منتجك:

١ـ استخدام أدوات البحث عن الكلمات المفتاحية مثل Google Keyword Planner لمعرفة معدل البحث عن المنتجات ومن ثم التنبؤ بحجم الطلب.

فقط قم بادخال اسم المنتج الذي تود بيعه في متجرك وستجد أن الأداة تظهرلك معدل البحث الشهري عن هذا المنتج، ومن ثم يمكنك فهم معدل الطلب على هذا المنتج.

ولكن يجب هنا الإشارة لنقطة في غاية الأهمية وهي: أن ارتفاع معدل الطلب يعني أيضاً ارتفاع مستوى المنافسة (أي أن هناك متاجر إلكترونية بالفعل تبيع نفس المنتج لأنه يمتلك طلباً كبيراً).

٢- قم بإجراء المزيد من الدراسة للمنافسين واجمع أكبر قدر من المعلومات عنهم.

في هذه الخطوة أيضاً عليك إجراء بحث على الإنترنت عن المتاجر المنافسة، والتي تستهدف نفس السوق الذي تنوي استهدافه.

عليك فحص نقاط القوة ونقاط الضعف للمتاجر المنافسة، ويُفضل بالطبع أن تقوم بإجراء عملية شراء من خلالهم، لكي تتحقق من كل شيء بناءاً على تجربة حقيقية.

هذا سيمنحك فكرة عن مستوى قدرتك على المنافسة، وبالتالي القدرة على بيع المنتج، وأيضاً سيمنحك القدرة على تقديم متجرك بشكل مميز وفريد وأكثر تنافسية.

٣- خطتك التسويقية تلعب دور مهم هنا

التسويق لمتجرك هو واحد من العوامل المهمة جداً، والذي يساهم بقوة في القدرة

على بيع المنتج، فمثلاً في حالة امتلاكك لخطة تسويقية قوية وتخصيص ميزانية جيدة للتسويق فستتمكن من المنافسة حتى مع المتاجر الكبيرة.

سوف نقوم لاحقاُ في هذا المقال بفرد جزء خاص للحديث عن التسويق لمتجرك الإلكتروني... والآن تابع القراءة للنقطة التالية.

٣. تحديد مصدر الحصول على المنتج الذي ستبيعه



السابقة، أنك قررت أن ملابس الأطفال هي المنتجات التي ستبيعها في المتجر الإلكتروني خاصتك.

في هذه الخطوة عليك تحديد المصدر الذي ستحصل من خلاله على ملابس الأطفال هذه.

في هذه الخطوة هناك ثلاث خيارات يمكنك الاختيار فيما بينهم:

١ـ إنتاج المنتج في مصنعك الخاص.

يعتبر هذا هو الخيار الأصعب والأكثر مخاطرة، علاوة على أنه يحتاج للمزيد من الوقت والمجهود، ومن ثم يكون هذا الخيار هو الأقل احتمالية بالنسبة للأغلبية.

ولكن بالطبع ليس عليك تصنيع سيارة أو هاتف ذكي لكي تمتلك منتجك الخاص، ولكن يمكنك بأبسط الأشياء صنع منتجات خاصة بك، فمثلاً هناك الكثير من المتاجر

الإلكترونية التي تقوم على المشغولات اليدوية وتحقق أرباح ممتازة منها.

٢- استخدام الدروب شيبنج (Drop shipping)

Drop shipping: هو نوع من أنواع البيزنس، تقوم فيه أنت كصاحب متجر إلكتروني بالتسويق للمنتجات ووضعها في متجرك الخاص، وتحديد سعرها، وبيعها للمستهلك تحت اسم متجرك، ولكن المنتجات تكون لطرف ثالث (متجر كبير أو تاجر جملة).

بمجرد أن يقوم المشتري بشراء المنتج يتم طلبه من المتجر الأساسي وتوصيله للمشتري.

هنا عملية التخزين والتوصيل تتم كلياً من خلال المتجر الأساسي، ومتجرك الإلكتروني يكون مجرد وسيط... الجدير بالذكر أن الدروب شيبنج هو الخيار الأسهل والأقل مخاطرة على الإطلاق.

ملحوظة: الربح في هذه الحالة يكون هو الفرق بين السعر الذي تعرضه في متجرك والسعر الحقيقي للمنتج على المتجر الأساسي.

٣- الشراء من تجار الجملة أو المصانع

هذا هو الخيار النمطي أو التقليدي، وهو الخيار الأشهر في عالم المتاجر الإلكترونية، وفيه تقوم كصاحب متجر إلكتروني بشراء المنتج من تجار الجملة أو من المصانع مباشرة، وتخزنه في مخازنك الخاصة للاستعداد لطلبات الشراء من خلال متجرك الإلكتروني.

بالطبع في هذه لحالة وبفرض نمو حجم مبيعاتك فيمكنك طلب تصميمات خاصة من المتاجر، أو طلب تعديلات على التصميمات الموجودة.

٤. تحديد وسيلة الدفع في متجرك الإلكتروني (بوابة الدفع)



هذه خطوة في غاية الأهمية والحيوية لمتجرك الإلكتروني، وهي مرتبطة بالطريقة التي سوف تختارها لإنشاء متجرك (سوف يتم تناول طرق إنشاء متجر إلكتروني بعد قليل).

أولاً دعنا نوضح المقصود من مصطلح بوابة دفع أو (Payment Gateway).

بوابات الدفع أو Payment Gateways عبارة عن شركات متخصصة في تقديم خدمات الدفع على شبكة الإنترنت، هذه

الخدمات تقوم بإدارة الدفع في متجرك الإلكتروني بشكل كامل في مقابل عمولة.

من خلال إنشاء حساب بها وربطه بمتجرك، تقوم هذه الشركات باستلام الأموال من المشترين، وتقوم بتحويلها في حسابك لدى بوابة الدفع، والذي يمكنك من خلاله استلام أموالك على حسابك البنكي.

نوصي هنا بإنشاء حساب بنكي تجاري وربطه ببوابة الدفع، ولذا عليك باستشارة محامي تجاري لمعرفة اجراءات فتح حساب تجاري لمتجرك الإلكتروني.

هناك الكثير والكثير من بوابات الدفع وهذه أهمها وأكثرها ملائمة مع المتاجر الإلكترونية العربية:

Paypal

غني عن التعريف فهو واحد من أقدم وأشهر حلول الدفع على شبكة الإنترنت، هو في الأساس بنك إلكتروني للجميع،

ولكنه يوفر بوابة دفع لكل صاحب متجر إلكتروني من خلال إنشاء حساب بيزنس.

Amazon Payment Services

بوابة دفع تابعة لشركة أمازون، ومخصصة للدول العربية ودول الشرق الأوسط (كانت تعرف باسم بيفورت سابقاً).

من الرائع وجود شركات مثل هذه لنا كعرب، فهي حل رائع لكل صاحب متجر إلكتروني عربي.

٥. تحديد طريقة توصيل المنتج للمشتري



مثل أغلب الخطوات هنا أيضاً يوجد الكثير من الخيارات المتاحة، والتي ربما ترتبط بالخيارات السابقة أيضاً.

فمثلا في حالة إنشاء متجر إلكتروني دروب شيبنج لا تحتاج كصاحب متجر لوسيلة للشحن من الأساس، لأن مهمة الشحن تكون على المتجر الأساسي كما تناولنا بالأعلى.

على أي حال الخيار الشائع والمتبع من أغلب المتاجر الإلكترونية في خطوة الشحن، هو الاستعانة بأحد شركات الشحن المتخصصة، والتعاقد معها على مهمة توصيل منتجات المتجر الإلكتروني للمشترين.

بالطبع هناك الكثير من هذه الشركات وهذه أشرها التي توفر خدماتها في منطقتنا العربية:

- DHL
- ups

- aramex

ملحوظة: عند اختيار أحد شركات الشحن قم بالسؤال عن خاصية الدفع عند الاستلام والتي توفرها بعض شركات الشحن، وهي خاصية رائعة من خلالها ستقوم شركة الشحن بتحصيل قيمة المنتج من المشتري نيابة عنك.

الجدير بالذكر أن الكثير من العرب مازالوا لا يمتلكون ثقافة الشراء و الدفع أونلاين، ولذا حل الدفع عند الاستلام يمثل حل رائع وسيساعدك كثيراً على تحقيق مبيعات أفضل.

٦. اختيار أحد الطرق لعمل متجرك الإلكتروني



في هذه الخطوة عليك تحديد الطريقة التي تريد إنشاء متجرك الإلكتروني من خلالها... نعم هناك الكثير من الطرق لإنشاء متجر إلكتروني، والتي عليك اختيار واحدة منها والبدء في تطبيقها.

ونظراً لأهمية هذه الخطوة وكثرة التفاصيل بها فسوف أتناولها في الجزء التالي .

لكن أولاً دعني أوضح لك بعض النقاط التي ستساعدك على اختيار الطريقة الأنسب:

- ليست كل الطرق تناسب الجميع لذا قم بالاختيار بناءاً على حالتك الخاصة.
- الاستثمار المالي لابد منه في التجارة الإلكترونية، لذا ضع في اعتبارك أنه ليس هناك خيارات مجانية.
- عالم الإنترنت عالم مرن جداً، ولذا يمكنك دائماً التحويل من طريقة لأخرى في أي وقت.
- هناك بعض الطرق التي تمنحك فترة تجريبية مجانية (منصات التجارة الإلكترونية)، ولذا فهي لا تحتوي على مخاطرة تقريباً.
- سوف أقوم بترتيب الطرق وفقاً للأفضل من وجهة نظري الشخصية.

ما هي طرق إنشاء متجر إلكتروني؟

هناك ثلاثة طرق لإنشاء متجر إلكتروني وهذا شرح لك منها:

١- إنشاء متجر إلكتروني عن طريق أحد منصات التجارة الإلكترونية

من وجهة نظري هذا هو الخيار الأفضل والأسهل، والأكثر احترافية، كما أنه الخيار الذي يحتوي على أكبر قدر من المميزات بسعر عادل.

ولمن لا يعرف ما هي منصات التجارة الإلكترونية: فهي عبارة عن شركات تقدم خدمات متكاملة لإنشاء متجر إلكتروني وعمل كل الإعدادات الخاصة به لكي يكون جاهزاً للبيع.

توفر منصات التجارة الإلكترونية الكثير من الخواص والمميزات ومنها:

- يمكنك من خلالها شراء اسم النطاق مباشرة وربطه بالمنصة في دقائق معدودة.
- تمنحك لوحة تحكم سهلة لإنشاء متجرك، والتي يمكن حتي

لغير المتخصصين التعامل معها
بصورة سهلة.

- توفر لمتجرك الإلكتروني قوالب جاهزة.
- تتيح لك لوحة تحكم للتعديل على تصميم متجرك، بحيث يكون متجرك فريد في الشكل والألوان.
- توفر لك خدمة دعم.

- يمكنك من خلالها ضبط وسيلة الدفع بكل سهولة، وأيضاً من خلالها يمكنك التعاقد مع شركات الشحن مباشرة.

هذا الخيار لإنشاء متجر إلكتروني احترافي هو الأسهل على الإطلاق، ولا يحتاج لأي مهارات متخصصة.

هناك الكثير من منصات إنشاء المتاجر الإلكترونية وهذه أشهرها:

- Expandcart (منصة عربية)

- Shopify
- منصة متاجر (منصة عربية ممتازة ومتاحة في كل الدول العربية).
- منصة ويلت (منصة عربية)
- Bigcommerce
- wix

الشيء الرائع أن منصة اكسباند كارت هي منصة عربية، وهي تحتوي في الحقيقة على مميزات رائعة، وفي بعض الجوانب تتفوق على منصة شوبيفاي العالمية.

لذلك أرشح اكسباند كارت لأي شخص يريد إنشاء متجر إلكتروني احترافي، وهذه بعض أهم مميزاتها الفريدة:

- توفر إمكانية عمل متجر متعدد التجار.
- توفر تطبيق لمتجرك الإلكتروني بشكل مجاني تماماً.

- لا تقوم بأخذ عمولات على مبيعاتك (فقط ستدفع التكلفة السنوية للمنصة).
- لديهم خدمة رائعة تسمى "اطلق متجري" والتي من خلالها سيقومون هم بأنفسهم بضبط متجرك بشكل كامل (خدمة مدفوعة).
- الشيء الرائع أيضاً أن هناك باقة مجانية بالكامل توفرها منصة اكسباند كارت لعملائها بمميزات رائعة. ليس هذا فحسب بل هناك أيضًا هدية حصرية فقط لزوار الرابحون، وهي عبارة عن خصم خاص وحصري من منصة اكسباند كارت، فعندما تقوم بالاشتراك في أحد الباقات المدفوعة من خلال الرابحون، فسوف تحصل على خصم خاص ١٥%.
- **للتأكد من الحصول على الخصم الحصري اتبع الخطوات التالية عند الاشتراك:**

- ١- قم بالذهاب للرابط بالأسفل **(هذا هو رابط الخصم الحصري).**
- رابط الخصم الحصري لزوار الرابحون في منصة اكسباندكارت
- ٢- اختر الباقة المناسبة لك ثم اضغط على زر اطلبه الآن في الباقة التي تريد.
- ٣- قم بكتابة اسم النطاق الذي تريد لمتجرك الإلكتروني ثم اضغط زر "اختيار"، (في حال كان اسم النطاق متاح اضغط زر "الاستمرار".
- ٤- في صفحة ملخص الطلب قم بالضغط على زر "استمرار".
- ٥- سيتم نقلك لصفحة مراجعة الطلب، وستجد أن كود الخصم الخاص بالرابحون تم تفعيله كما هو موضح في الصورة بالأسفل:



٦- قم بضغط زر الدفع، وقم باتمام عملية الدفع.

٧- ابدأ في اطلاق متجرك الإلكتروني الاحترافي وابدأ في البيع أونلاين.

ملحوظة: في حالة كنت تود تجربة منصة اكسباند كارت بشكل مجاني تماماً؛ فيمكنك ذلك من خلال الرابط بالأسفل:

[إنشاء متجر مجاني على اكسباند كارت]()

٢- إنشاء متجر إلكتروني عن طريق ووردبريس

لإنشاء متجر إلكتروني عن طريق ووردبريس اتبع هذه الخطوات:

١ـ قم بحجز استضافة مواقع جيدة تدعم ووردبريس.

وإليك مقال يتناول أهم استضافات المواقع والتي تدعم ووردبريس:

هل تريد استضافة مواقع مضمونة؟ اليك الثمانية العملاقة

٢ـ قم بشراء اسم نطاق لمتجرك الإلكتروني.

أغلب الاستضافات المذكورة في المقال بالأعلى سوف تمنحك اسم نطاق مجاني عند شراءها، ولكن على أي حال يمكنك بكل سهولة شراء اسم نطاق من أحد المواقع المتخصصة، ومنها موقع Namecheap الشهير.

٣ـ قم باختيار قالب ووردبريس مخصص للمتاجر الإلكترونية

هناك قوالب ووردبريس مخصصة للتجارة الإلكترونية، والتي عليك اختيار أحدها لكي يكون هو الواجهة لمتجرك.

ملحوظة: قالب ووردبريس هو كل ما يتعلق بشكل ومظهر أي موقع إلكتروني، والقالب المخصص للتجارة الإلكترونية هو قالب مخصص لعرض المنتجات وبيعها من خلال الإنترنت.

وإليك أحد أهم المواقع التي يمكنك من خلالها شراء قالب ووردبريس احترافي لمتجرك.

WordPress ECommerce Themes

٤ـ قم بضبط إضافة ووردبريس للتجارة الإلكترونية (WooCommerce)

الجدير بالذكر أن إضافة Woocommerece تمثل حل متكامل لبناء متجر إلكتروني، ومن خلالها يمكنك الحصول على كل ما تحتاج لبناء متجرك،

مثل ضبط وسيلة الدفع (الربط مع بوابة الدفع)، وإضافة المنتجات...الخ.

الجدير بالذكر هنا أن استضافة bluehost توفر حزمة خاصة بإنشاء المتاجر الإلكترونية، ستجد كل شيء (ووردبريس+ بلجن Woocommerece) معد بشكل آلي عند الاشتراك بها.

للاشتراك في الحزمة قم بالذهاب للرابط بالأسفل:

استضافة بلو هوست

بعدها قم بالوقوف على WordPress واختر eCommerce، كما هو موضح بالصورة بالأسفل:

اشترك في هذه الحزمة، وقم باختيار قالب ووردبريس مخصص للمتاجر الإلكترونية، وابدأ مباشرة في ضبط الاعدادت الخاصة لمتجرك الإلكتروني.

وهذا فيديو يشرح ذلك بالتفصل:

هذه الطريقة هي الأرخص على الإطلاق من بين طرق إنشاء متجر إلكتروني، وهي مناسبة للمتاجر الإلكترونية الصغيرة، وهي تحتاج إلى بعض المهارات في التعامل مع ووردبريس وبلجن Woocommererece.

فليس هناك خدمة دعم، وعليك عمل كل شيء بنفسك.

٣- إنشاء متجر إلكتروني عن طريق مبرمج متخصص أو شركة برمجة

تعد هذه الطريقة هي الأصعب والأكثر تكلفة، وفيها يقوم المبرمج بكتابة كود المتجر الإلكتروني من الألف للياء، لذلك في كل مرة تريد عمل تعديل في أي شيء عليك الرجوع للمبرمج.

هذه الطريقة تحتاج لمبرمج محترف ومتخصص في برمجة المتاجر الإلكترونية.

هي مناسبة للمتاجر الكبيرة، حيث يمكن عمل تصميم فريد وخواص ومميزات استثنائية للمتجر الإلكتروني، ولكنها غير مناسبة للمتاجر الناشئة بسبب ارتفاع التكلفة، وصعوبة الحصول على مبرمج محترف.

في هذه الطريقة لإنشاء متجر إلكتروني تحتاج الي إستضافة مواقع جيدة و اسم نطاق، بالإضافة إلى المبرمج.

نصائح ونقاط هامة لنجاح متجرك الإلكتروني



١- السوق العربي يمثل تربة خصبة لنجاح متجرك الإلكتروني

على الرغم من أن الخيارات محدودة نسبياً لصاحب المتجر الإلكتروني العربي، إلا أن هناك الكثير من المميزات الرائعة التي تمثل فرصة لتحقيق النجاح.

من هذه المميزات النمو المستمر في اتجاه الشراء من خلال الإنترنت في المنطقة العربية، وضعف المنافسة.

في الحقيقة في الأيام التي نعيشها الآن من تفشي وانتشار فيروس كورونا... أصبح الجميع يفضل التسوق بدون احتكاك مباشر مع البائع، ومن هنا يشهد السوق العربي الآن نمو هائل لم يحدث من قبل.

لذا البدء الآن يمثل خيار ممتاز لك... أشجعك جداً على بدء متجرك الإلكتروني في أسرع وقت، وحجز مكان لك في هذا العالم المليء بالفرص والنمو التطور.

في وجود منصات عربية متخصصة مثل منصة اكسباند كارت، أصبح إنشاء متجر إلكتروني أمر في متناول أيدي الجميع!

٢- المرونة والتفكير خارج الصندوق عنصران مهمان جداً

عليك أن تكون مرناً في خياراتك ولا تتتبع طريقة التفكير النمطية، ولكن فكر خارج الصندوق في كل شيء، فمثلاً في نقطة التخصص هناك الكثير من القطاعات التي مازالت تحتاج لمتاجر متخصصة... عليك اكتشاف هذه القطاعات في بلدك ودراسة إمكانية التخصص بها.

أيضاً ليس عليك دائماً أن تفكر في المتجر الإلكتروني، كمتجر لبيع السلع الملموسة، ولكن يمكنك أيضاً إنشاء متجر إلكتروني لبيع منتجات رقمية مثل الكتب، أو البرامج.

٣- الشق القانوني مهم جداً وعليك العمل على تحقيقه

قبل إنشاء متجرك الإلكتروني عليك الرجوع لمحامي متخصص، واستشارته في الاجراءات القانونية الخاصة بتأسيس شركة لمتجر إلكتروني.

وعليك أيضاً استشارة محامي متخصص في مدى قانونية بيع المنتجات التي ستبيعها في متجرك، أيضاً عليك تجنب استخدام حقوق ملكية الآخرين.

وهذه بعض أهم المميزات التي يمكنك الحصول عليها عند استيفاء الجانب القانوني الرسمي لمتجرك:

- إمكانية التعاقد مع أي شركة شحن أو بوابة دفع بشكل رسمي قانوني (بعض شركات الشحن والدفع لا تتعامل إلا مع المتاجر المرخصة قانونياً).

- إمكانية عمل حساب بنكي تجاري والدفع واستلام الأموال من خلاله مع أي كيان تجاري آخر.
- العمل بشكل قانوني لحماية متجرك ولحماية عملاءك أيضاً.
- تجنب أي مساءلة قانونية قد تتعرض لها في المستقبل.

٤- التخزين (كم منتج احتاج لكي ابدأ)

واحدة من النقاط المهمة جداً بخصوص إنشاء متجر إلكتروني هي إدارة المخزون... ماذا أحتاج من كل منتج لكي أبدأ؟ وكيف يمكنني إدارة المخزون في بداية عملي بحيث لا يتراكم المخزون، وفي نفس الوقت أجد دائماً منتجات جاهزة للشحن عند طلبها؟

أولاً عليك أن تفهم أن هذه النقطة ليس لها سيناريو مثالي تماماً، فالمخاطرة موجودة دائماً ولا يمكن تجنبها بشكل كامل.

ولكن هناك مجموعة من المعايير التي يمكن الاعتماد عليها لإدارة المخزون بأفضل شكل ممكن، ومنها:

- عليك أولاً أن توفر مصادر للمنتجات يمكنك الوصول لهم سريعاً... مثل تجار جملة قريبين.
- عليك أن تتفق مع التجار على استرجاع المنتجات التي لا تباع.
- في البداية احتفظ على الأقل بثلاث منتجات من كل نوع جاهزة للشحن.
- اجعل دائماً البيانات هي دليلك لإدارة المخزون، مثلاً خلال الشهر الماضي كم منتج تم بيعه وقم بإضافة ٢٠% تحسباً للزيادة في الطلب.
- عليك أن تفهم أنه كلما زاد سعر المنتج كلما كان عليك الاحتفاظ بعدد أقل منه في مخزونك.

- مدة صلاحية المنتج والقابلية للتلف أو الكسر عنصران مهمان جداً في تحديد المخزون.

٥- التسعير (كيف احدد أسعار منتجاتي؟)

نظام التسعير الذي تتبعه هو واحد من العوامل المهمة جداً لنجاح متجرك الإلكتروني، ولذا عليك القيام به على أساس صحيح وليس بعشوائية أو مدفوعاً بتحقيق أقصى مستوى من الأرباح.

وإليك بعض النقاط الهامة التي ستفيدك في عمل استراتيجية تسعير محكمة:

- اتبع نظام التسعير الذي يقوم على النسب المئوية، أي إضافة نسبة مئوية على تكلفة المنتج الأصلية، وليس مبلغ مالي معين.
- كلما كان سعر المنتج عالياً كلما كان عليك تقليل نسبة الربح، لأن ارتفاع ثمن المنتج سيجعل

النسبة المئوية تعني زيادة كبيرة على المستهلك.

- دائماً راقب أسعار المنافسين وحاول بقدر الإمكان ألا تتجاوزها.
- قم بتحديد حد أدنى من المشتريات عند توفير ميزة الشحن المجاني، وذلك تجنباً للخسارة في بيع المنتجات الرخيصة والتي سعرها قد يقترب من سعر شحنها.
- عند توفير عروض أو خصومات خاصة اتبع الخصم الذي يقوم على النسبة المئوية أيضاً، فمثلاً لو كان لديك منتج تربح منه ٢٥% حينه يمكنك بسهولة تطبيق خصم ١٥% لتحقق ربح ١٠%.

المنشورات المدعومة

.Sponsored Posts

ذا كنت تمتلك موقع إلكتروني خاص بك ، أو عددا كبيرا من المتابعين على ومواقع التواصل الاجتماعي ، فقد تكون هذه الطريقة الأنسب لك لتحقيق المال من خلال الانترنت

لكن ما هو مبدأ العمل بهذه الطريقة ؟ -
ببساطة ترغب العديد من الشركات الكبرى في ترويج المنتجات من خلال سماح المؤثرين على ومواقع التواصل الإجتماعي وأصحاب المواقع الضخمة بالدعاية للمنتجات سواء من خلال الكتابة عنها أو الحديث عنها أو التحدث المباشر عنها مقابل مبلغ مالي أو تقديم دفشة من هذه المنتجات أو الخدمات لزوار الموقع أو الصفحةعلى مواقع التواصل

الربح من بيع التصاميم عبر الإنترنت

هل أنت من محبي تصميم الجرافيك ؟ أو ربما تمتلك مهارات في الرسم والتصميم .. أيا كان جوابك ، فأريد أن أخبرك أنك تستطيع الإستفادة من هذه الموهبة الضائعة في تحقيق الربح المادي من الإنترنت.

- كيف يمكن تحقيق ذلك ؟ يوجد في الواقع العديد من الطرق الربحية ، التي تساعدك في أن تبدأ عملك التجاري الخاص وتقوم ببيع تصاميمك وجميع مهاراتك على مختلف المنتجات على سبيل المثال : أكواب أو التيشرتات أو المتاجر.

- وتستطيع أيضا نشر جميع تصاميمك وعرضها للبيع على منصات التصميم التالية Bigstock أو 99Designs :

كما يوتيح لك التصميم فرصة عمل مع
مختلف العملاء حول العالم وتكون مصمم
مستقل ذاتي ، حيث كانت هذه بعض من
الوسائل التي تتيح لك فرصة حقيقية للربح
من النت وكسب المال ، إذ يمكنك إستغلال
أي فكرة كنت تملكها مهما كانت سخيفة
والحصول بها على دخل إضافي ، فالأشياء التي
قد يبدو لك سخيفة أحيانا هي التي تكون
مربحة وربما يحتجها أخرون ليدفعون مبالغ
طائلة للحصول عليها

الربح من تداول الأسهم

تستطيع تحقيق أرباح مالية عبر النت بسرعة أكبر من خلال إستثمار في الأسهم العالمية

لكن يجب التنويه هنا عن بعض المعلومات الضرورية في هذا المجال ، حيث يوجد عملية تداول الأسهم محصورة على بعض المخاطر المالية

لذلك إن لم تكن تملك خبرة في المجال الواسع ربما عليك أخد الحذر قليلا قبل إختيار هذه الطريقة لكسب المال عبر النت ، ويمكنك أيضا أن تأخذ معلومات أكثر عن البرامج المالية التي تقدمها لك شركتك الاسهومية والسؤال عن الاستثمارات في أسهمها ، فهذه الطرق تبقاك على أمان ولا يساعد على الكثير من المخاطرة في رأس المال

الربح من التصميم والبيع عن طريق أمازون

Merch by Amazon

إذا كنت تبحث عن

كيفية ربح المال من الإنترنت للمبتدئين

فالتصميم والبيع من خلال موقع مثل موقع
أمازون لا يحتاج منك أتكون مصمما مبدعا

حيث تستطيع الأن الاستفادة بهذه الطريقة في
تحقيق دخل إضافي بكل سهولة عليك فقط
تسجيل حساب خاص بك على موقع

Merch by Merch by Amazon

وتبدأ مسيرتك بعرض تصاميمك وأعمالك
الحرة حتى لو كانت بسيطة للغاية ، ثم تحديد
سعر مناسب لها

سيتكفل الموقع بباقي الإجرئات حيث يتم طباعة تصميمك الخاصة على الأقمصة بألوان مختلفة حسب طلب العميل وعرضها للبيع على **موقع أمازون** لتتمكن أنت بعدها على أخد أرباح البيع بعد خصم نسبة معينة لمكافئة مجهودات التي يأخدها الموقع

كيفية تحقيق ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة من اليوتيوب

هل تريد تحقيق شرط ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة على اليوتيوب ؟

هل تريد البدء في تحقيق الربح من قناتك على اليوتيوب ؟

إذا ماذا تنتظر ، في هذه الكتاب خصصته لك ليساعدك على تحقيق الدخل من قناتك على اليوتيوب

في الواضح أن سبب رغبتك في تحقيق ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة ، هو بسبب حجم الملال الذي وصلت اليه لكن لا تقلق الأمر عادي جدا ولا يثبت أنك فاشل في حياتك

لنبدء في سرد لكم تجارب قناتي على اليوتيوب وكيف تستطيع تتجاوز ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة في ظرف من الوقت لا يقل عن شهر أو ٤ أشهر

كيفية تحقيق ٤٠٠٠ ساعة بطريقة شرعية

لنا القول أن أغلب اليوتيوبر يسمعون عن طريقة غير شرعية لتحقيق ٤٠٠٠ ساعة لكن هذه الطريقة فاشلة و قادرة على غلق حسابك في جوجل أدسنس ، وأغلب هذه الطرق أصبحت فاشلة بتطور نظام المعلوماتي والحماية لليوتيب

إذا بحولي الله سوف أشرح لكم سبب عدم قدرتك على تحقيق ٤٠٠٠ ساعة بدون الحاجة إلى استعمال الطرق الغير الشرعية والفاشلة

تحقيق ٤٠٠٠ ساعة عن طريق المحتوى الرائج

المحتوى الرائج في اليوتيوب قادر على أن يحقق لك شرط ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة و ١٠٠٠ مشترك في قناتك ، لأن هذا النوع من المحتوى يكون حصري ويكون نسبة البحث عنه في ال

YOUTUBE

عليه طلب كبير، فعلى سبيل المثل أثناء حدث الصاروخ الصيني الذي أطلقته الصين نحوى الفضاء وفشله قبل وصله إلى الفضاء كان العديد يتابع هذا النوع من الحدث لمعرفة أخبار عنه ومكان سقوطه

بسبب الخوف الذي سببه للبشرية أصبح العديد يتابه والعديد من القنوات كانت تقوم بتصوير فيديوهات حصرية لتحقيق ٤٠٠٠ ساعة ، وكانت أيضا تستعمل طريقة ثانية بدل من إنشاء فيديو فقط بل كانت تستعمل الطريقة البث المباشر

تحقيق ٤٠٠٠ ساعة عن طريق البث المباشر

لاحد يعلم قيمة البث المباشر ، والبث المباشر هو كنز لا يستطيع أحد الإستغناء عنه لتحقيق ٤٠٠٠ ساعة

عندما كنت أتحدث عن الصاروخ الصيني .. ذكرت لكم أن الطريقة الثانية في تحقيق شرط ال ٤٠٠٠ ساعات مشاهدة علانية ، هي البث المباشر وللبث المباشر قدرة قوية على

التصدر وإحتلال المركز الأول في نتيجة بحث اليوتيوب بدل من المركز الثالث .. وخورزميات اليوتيوب تفهم أن البث المباشر عبارة عن محتوى مميز ومحتوى حصري وله أهمية كبيرة للمشاهد العربي

هكذا إستعلوا أغلب اليوتيوبر هذا الحدث في إنشاء فيه بث مباشر لتحقيق ٤٠٠٠ ساعة ، وبالفعل كانت النتيجة رائعة جدا

تحقيق ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة عبر الفيديوهات الأكثر مشاهدة

العديد من القنوات على اليوتيوب تقوم بإنشاء فيديوهات خاصة بها ، وفي نفس الوقت تنجح لها هذه الفيديوهات وتفشل فيديوهات أخرى .. وهنا أريد أن أشارك معكم

طريقة إستغلال الفيديوهات الناجحة لكل قناة وإنشاء منها فيديوهات أخرى تنجح بنفس الطريقة التي نجحة مع القناة الأصلية

نبدء على بركة الله في فهم طريقة الحصول على الفيديوهات الأكثر مشاهدة لكل قناة

*نبحث عن كلمة مفتاحية معينة في اليوتيوب.

*نقوم بالدخول إلى فيديو حصد على الكثير من المشاهدات في وقت لا يقل عن ٦ أشهر.

*نقوم بالدخول إلى قناة صاحب الفيديو.

*من الإختيارات الموجودة لفرز الفيديوهات لصاحب القناة حسب تاريخ الإنشاء ... نحن سنختار الفيديوهات الأكثر مشاهدة.

*نختار الفيديوهات التي حصلت على نسبة عالية من المشاهدات في ظرف ٦ أشهر.

*قوم بإنشاء نفس الفيديو بطريقتنا الشخصية.

تحقيق شرط ٤٠٠٠ ساعة مشاهدة عن طريق المحتوى الترفيهي

المحتوى الترفيهي يكون عليه الاقبل بكثرة ، والعديد يشاهد هذا المحتوى من البداية إلى النهاية لإعتقاده أنه محتوى قادر على أن يساعده بالتخلص من حالته الروتينية المملة وتنشيطه.

تم بحمد الله